

جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية
Naif Arab University For Security Sciences



تغيير الراي العام و علاقته بالاتجاه نحو الجريمة

" الاطار النظري للدراسة "

الدكتور : ماهر الهواري

الرياض

1407 هـ - 1987 م

الفصل الثاني

الإطار النظري للدراسة

نتعرض في هذا الفصل الى تحديد عدد من المفاهيم الأساسية التي جرى استخدامها في الدراسة من حيث التعريفات الاجرائية لمفاهيم البحث والأطر النظرية التي استند اليها البحث في تكوين فروضه وأهم الدراسات المتعلقة بالبحث الحالي، وبعد ذلك نستعرض أهم الدراسات والبحوث التي اعتمدنا عليها في وضع خطة الدراسة الحالية.

أولاً : الاتجاهات :

١ - تعريف الاتجاه :

تعرض كثير من الباحثين لتعريف الاتجاه، ونكتفي هنا بأن نذكر بعض التعريفات المشهورة.

فيذكر البورت^(١) أن الاتجاه حالة من الاستعداد العقلي والعصبي تتكون من خلال التجربة أو الخبرة وهي تعمل على توجيه استجابات الفرد نحو الموضوعات والمواقف التي ترتبط بهذا الاتجاه.

ويرى بوجاردس^(٢) أن الاتجاه عبارة عن نزعة للعمل نحو أو ضد بعض العوامل البيئية وتصبح هذه النزعة ذات قيمة ايجابية أو سلبية. فالشخص الأمريكي مثلاً ذو اتجاه سلبي نحو الزواج، والاتجاه يجعل

* قام بكتابة هذا الفصل الدكتور ماهر الهواري.

1- Allport, G.W.: The Historical Background of Modern Social Psychology. In: G. Linazy (ed) The Handbook of Social Psychology Vol. 1 Addison Wesley, 1954 P. 54.

2- Bogardus, E.S.: Measuring Social Distance. J. Applied Sociol. PP. 199-308.

الفرد يسلك بطريقة معينة. فنحن لنا اتجاهات نحو الاصدقاء ونحو الشيوعية ونحو الديمقراطية وهكذا.

هذا وليس من الضروري ان يتكون الاتجاه نتيجة الخبرة كما يذكر البورت بل ان الفرد قد يتأثر به من الوالدين أو المدرسة أو المجتمع.

ويرى ماكجوير ، ان الاتجاه هو استعدادات سلوكية تصف ميل الشخص لأداء أنماط معينة من الاستجابات (قابلة للوصف على بعض التفصيل - عدم التفصيل نحو أنماط معينة من المثيرات) مثل الأحداث، المؤسسات، الأفراد أو الجماعات التي لها أهمية لدى الشخص).

ويرى انسكو - كبالديني ان الاتجاه استعداد لتقييم الأشياء بالترتيب أو عدم التفضيل.

ويرى كرتش وكرتشفيلد وبلاشي ان الاتجاه هو نسق مستمر من التقييمات الايجابية أو السلبية والمشاعر الانفعالية والميول نحو أداء فعل مع أو ضد موضوع اجتماعي

٢ - مكونات الاتجاه:

من التعريف الأخير للاتجاه. والذي نفضله، نجد ان الاتجاه له مكونات ثلاثة: مكون معرفي ومكون وجداني ومكون نزوعي. ويتألف المكون المعرفي من عناصر هي:

- أ - المعلومات التي يعرفها الشخص عن الشيء موضوع الاتجاه ومدى علمه بتفاصيل الفائدة أو الضرر الآتي منه.
- ب - القيم وهي أحكام بالصحة والخطأ، بالصواب أو الانحراف، يصدرها الشخص عن الموضوع محل الاتجاه وتعكس هذه القيم ثقافة المجتمع ويتشارك فيها أعضاء هذا المجتمع، واذا ما قبل الشخص قيم الجماعة فانها تصبح أهدافا له.

ج- أنماط التفكير ويدخل فيها التفكير العلمي - الغيبي ، التسلطي - التسامحي ، التحرري ، المحافظ ، القدرة النقدية - نقص القدرة النقدية وهكذا .

أما المكون الوجداني فهو ذلك الشعور المصاحب للقيم من كره أو حب ، سعادة أو حزن ، حقد أو تسامح وهكذا . والمكون السلوكي هو الميل أو الاستعداد لأداء سلوك معين بمعلومات الشخص ومشاعره تجاه الموضوع نفسه .

٣ - أثر الرأي العام على نشأة الاتجاهات :

١ - تتشكل اتجاهات الأفراد وفقا للمعلومات التي يتعرضون لها ، فإذا كان الناس لا يعرفون شيئا عن نوع معين من الجرائم فلا نتوقع ان تكون لديهم اتجاهات نحو هذه الجرائم .

وفي هذه الحالة يكون قيام احدى وسائل الاتصال بنشر المعلومات عن حقائق وأبعاد هذه الجرائم وسيلة لتكوين اتجاهات مضادة لها .

ولقد أجرى كوتريل وايرهارت^(١) محاولة لاكتشاف بعض مصادر المعلومات التي يتعرض الشخص لها وتشكل اتجاهاته حول القنبلة الذرية ومن بين النتائج مايلي :

أ - ان عدد مصادر المعلومات لدى الشخص يرتبط بالتعليم والدخل .

ب - يميل الناس الأعلى من المتوسط في الثقافة والدخل الى ان يعتمدوا على المجلات والصحف كمصدر للمعلومات .

ج - يميل الناس الأقل ثقافة الى الثقة في الاذاعة اكثر من الصحف .

1- Kretch, Crutchfield, Ballachy.: Individual in Society. McGraw-Hill. 1962 P. 189.

د - كان أساس تفضيل الاذاعة من جانب بعض الناس هو ذكرها للمعلومات بسرعة وسهولة في حين كانت الجرائد مفضلة بسبب ذكرها المعلومات تفصيلا.

٢ - تتشكل اتجاهات الأفراد وفقا لضغوط الجماعة الأولية:

ان ضغوط الجماعة الأولية هي المحدد الأساسي في نشأة الاتجاهات وتوضح دراسة كامبل - جورين - ميلر^(١) هذا التأثير حيث قام الباحثون بدراسة درجة الانسجام في الاتجاهات السياسية في ثلاث جماعات أولية هي :-

- جماعات الأزواج (زوج - زوجة) .

- جماعة الأسرة (فرد - أعضاء الأسرة) .

- جماعات الموظفين (الزملاء في العمل) .

وأوضحت الدراسة ان درجة تجانس عالية في الاتجاهات

السياسية سادت بين أفراد هذه الجماعات الأولية .

وهناك دراسات اخرى عن تأثير الأسرة كجماعة أولية

اجراها لازار سفلين، بيرلسون، جوريت^(٢) عن انتخابات

الرئاسة الأمريكية سنة ١٩٤٠م .

ودراسة اجراها بيرلسون، لازار سفيليد ماكفى^(٣) عن انتخابات

سنة ١٩٥٤م وأوضحت الدراسات ان هناك تماثل بين الاتجاهات .

ويلخص كرتش وكرتشفيلد وبالاشي^(٤) ضغوط الجماعة الأولية

على أفرادها كمايلي:

- الجماعة الأولية تسعى للمحافظة على التجانس بين أفرادها .

- الجماعة الأولية تجتذب الأعضاء الذين يتفوقون معها في

الاتجاهات .

1- Ibid, P. 194.

2- Ibid, P. 195.

3- Ibid, P. 195.

4- Ibid, P. 195.

- يميل أعضاء الجماعة الى التعرض لنفس نوع المعلومات لأن كل عضو فيها هو مصدر هام للمعلومات بالنسبة للآخرين.
- الشخص الذي يسعى لعضوية جماعة جديدة يحاول ان يتقمص اتجاهاتها كئمن لتقبل افرادها له.

٣ - تشكل اتجاهات الفرد وفقا لتأثير الجماعة المرجعية.

على المستوى السيكولوجي يتحدد تأثير الجماعة الأولية على الشخص بمدى اعتباره لها كجماعة مرجعية، وهناك جماعات لا ينتمي اليها الشخص وتكون مرجعية ايضا بالنسبة له، مثل الشاب الناشئ في بيئة أو مستوى اجتماعي واقتصادي معين ويسعى الى ان يغير من ذلك المستوى فتكون الجماعة المرجعية بالنسبة له هي المستوى الذي يطمح له.

وقد اتضح من دراسة روسى وروسى^(١) أنه في الكنائس والأماكن الدينية يعتبر رجال الدين والقادة الدينيون مرجعيين بالنسبة لتابعيهم في الأفعال والأقوال حتى في الأمور غير الدينية.

1- Ibid, P. 196.

٤ - طرق قياس الاتجاهات :

لقد أصبح من الممكن في الوقت الحالي قياس الاتجاهات بطرق دقيقة الى حد كبير. وقد ساعد تقدم الاحصاء، وبخاصة تقدم طرق التحليل على تقنية العناصر التي تتكون منها مقاييس الاتجاهات وبالتالي أمكن الثقة في تلك المقاييس.

وفيما يلي عرض لأهم طرق قياس الاتجاهات وعلى الباحث بالطبع ان يختار الطريقة التي تناسب مع الهدف الذي يرمي اليه. وفيما يلي عرض لبعض طرق قياس الاتجاه.

طريقة بوجاردس :

اقترح بوجاردس^(١) عام ١٩٥٦م طريقة لقياس البعد الاجتماعي Social Distance لتحديد الاتجاهات نحو المجموعات العنصرية أو التوجيه وكثير منهم كان من المهاجرين للولايات المتحدة الأمريكية في ذلك الوقت كالاتجاهات نحو الانجليز أو الاتراك أو غيرهم ويمكن مقارنة هذا البعد الاجتماعي بأخذ احكام المفحوصين حسب التعليمات الآتية :

طبقا لمشاعري الأولى فاني أقبل أعضاء من هذا الجنس (كطبقة وليس أفضل من عرفت أو أسوأ من عرفت من الأعضاء) تحت واحد أو أكثر من الفئات التالية :

- ١ - علاقة وثيقة بالزواج.
- ٢ - عضو بالنادي.
- ٣ - جار في الشارع.
- ٤ - التوظيف في الشركة التي أعمل بها.
- ٥ - كمواطن في البلاد.
- ٦ - كزائر.
- ٧ - يستبعد كلية من البلد.

1- Bogardus, E.S.: Op. cit.

وقد وجه لهذه الطريقة عدة نواح من النقد منها ان المسافات غير متساوية، فمثلا المسافة بين ١ ، ٢ لا تساوي المسافة بين ٢ ، ٣ . كذلك فان هذا المقياس من الصعب استخدامه الا في الغرض الذي وضع من أجله وهو الاتجاه نحو الجماعات القومية أو العنصرية .

ومن الاتجاهات الجديدة في هذا المقياس ان ترياندس^(١) Triandis ادخل عليه تعديلات جوهرية فاصبح من الممكن تطبيقه على جماعات مختلفة (خلاف الاتجاه نحو الجماعات القومية أو العنصرية) . وقد قسم المقياس في صورته الجديدة الى ٥ درجات فقط هي :

- ١ - احترام الشخص، اعجاب بأفكاره .
- ٢ - القبول بالزواج، الحب .
- ٣ - قبول الصداقة، تناول الطعام معه .
- ٤ - وجود مسافة اجتماعية - ابعاده من الخبرة .
- ٥ - التعالي عليه - الحكم على هذا الشخص . Condemn

طريقة ثرستون :

طريقة الفترات المتساوية البعد : حاول ثرستون في طريقته التي ابتكرها ان يتلافى ما وجد في طريقة بوجاردس من عيوب من حيث ان النقاط السبع لا تفصلها عن بعضها ابعاد متساوية . وتقوم طريقته على اساس وضع عبارات تتدرج من منتهى القبول الى منتهى الرفض وهذه العبارات متساوية البعد عن بعضها، فهي تحدد بالضبط مدى الاختلاف بين اتجاه كل فرد وآخر، أي أن لكل وحدة أو عبارة في المقياس نسبة معروفة بالنسبة للمقياس ككل^(٢) . وطريقة

1- Triandis, J.: Attitude and Attitude Change. Wiley. New York. 1974.

2 - Oskamp, S.: Attitudes and Opinions. Prentice Hall. New York. 1911.

اعداد هذا المقياس تتلخص فيما يلي :
يعد الباحث عددا كبيرا من العبارات حوالي مائة أو أكثر يرى
انها تتعلق بالاتجاه المراد قياسه سواء بالموافقة أو الرفض أو الحياد
ويقوم معد الاختيار بعد ذلك بكتابة كل عبارة على بطاقة منفصلة
وتعرض العبارات على عدد من المحكمين الخبراء في الميدان وقد يصل
عددهم الى المائة أو أكثر.

ثم يكلف كل منهم ان يضع كل عبارة على احدى درجات ميزان
مكون من ١١ درجة بحيث تكون العبارات التي تدل على منتهى
القبول أي أكثرها إيجابية في الدرجة رقم ١ والعبارات الي تدل على
منتهى الرفض أي أكثرها سلبية في الدرجة رقم ١١ والمتوسطة أو
المحايدة في الدرجة رقم ٦ وهكذا يجب أن يتم هذا بصرف النظر عن
الرأي الشخصي للحكام اي ان التقدير يكون موضوعيا للعبارة ذاتها
من حيث قدرتها على قياس الاتجاه المطلوب بعد ذلك يقوم معد
الاختبار بفرز البطاقات واستبعاد العبارات الغامضة والتي لم يتفق
المحكمون بشأنها، ويبقي على العبارات التي تكاد يكون الاتفاق على
وضعها ان يكون تاما. وتعطي لكل عبارة قيمة عددية (هي متوسط
تقديرات الحكام) وهذه القيمة هي الوزن الذي يعطى لهذه العبارة.
وتختار انسب هذه العبارات بحيث يكون البعد متساويا تقريبا بين كل
واحدة وأخرى. أما عند اعداد المقياس بصورته النهائية فإن العبارات
تعد في المقياس بصورة عشوائية أي غير مرتبة. هذا ويدل الوزن
العالي على الاتجاه السلبي والوزن المنخفض على الاتجاه الموجب
ويتكون المقياس عادة من ٣٠ - ٥٠ عبارة.

هذا ويكون تقدير الشخص للاتجاه هو متوسط قيم أو أوزان
العبارات التي اختارها وتمتاز طريقة ثرستون بدقتها وبتساوي الفترات
بين العبارات، ولكن من عيوبها صعوبة الاعداد والاستخدام كذلك
قد تتأثر بتقديرات الحكام باتجاهاتهم الشخصية. ولكن يمكن التغلب

على ذلك بأن يكون عدد الحكام كبيرا وأغلبهم من أصحاب الاتجاهات المعتدلة.

وقد استخدمت طريقة ثرستون في قياس الاتجاه نحو الحرب والكنيسة وتنظيم النسل والزواج وغير ذلك. وفيما يلي مثال لقياس الاتجاه نحو الكنيسة بطريقة ثرستون:

أعتقد ان الكنيسة أعظم مؤسسة في العصر الحديث ٠٢, .

أتمتع بذهابي الى الكنيسة حيث الصداقة الروحية ٣,٣ .

أشعر أحيانا أن الكنيسة ضرورية وأحيانا أشك في ذلك ٥,٦ .

أعتقد في الدين بدون كنيسة ٦,٧ .

أعتقد أن الكنيسة مؤسسة طفيلية على المجتمع ١١, .

طريقة ليكرت: التقديرات التجمعية:

اقترح ليكرت هذه الطريقة التي لا يرجع فيها الى تقديرات الحكام كما هو متبع في طريقة ثرستون. ومع ذلك فقد أظهرت هذه الطريقة درجة عالية من الثبات^(١) وتتميز طريقة ليكرت بأنها تبين مدى استجابة المفحوص على كل عنصر سواء بالقبول أو الرفض. ولا تكفي بالحصول على استجابة «نعم - لا». وفي هذه الطريقة يجمع عدد كبير من العناصر حول الموضوع المراد قياس الاتجاه نحوه، ولكن تصاغ العبارة بطريقة تسمح بأن تكون الاجابة على مقياس تقدير من خمس نقاط. وفيما يلي مثال وضعه ليكرت ١٩٣٢م.

يجب أن يكون لدينا العزم على الموقف في سبيل الوطن سواء بالحق أو بالباطل.

موافق جدا، موافق. غير محدد. غير موافق. غير موافق بالمرّة. ويقوم المستجيب باختيار واحد من الاختيارات الخمسة السابقة والتي تقدر كالاتي: ١، ٢، ٣، ٤، ٥. وبالطبع بالعكس اذا كان المقصود قياس الاتجاه نحو العالمية. فان التقدير يجب ان يكون بالعكس ٥، ٤، ٣، ٢، ١. وهذه الطريقة تستخدم التقديرات بالايجاب أو

1- Oskamp, S.: Loc. Cit.

السلب في حين أن طريقة ثرستون تتطلب بعض العناصر المحايدة .
ويتم تقدير الاتجاه باضافة الدرجات التي يحصل عليها الفرد على
جميع العناصر ويشترط في هذه الطريقة ان تكون جميع العناصر تقيس
الاتجاه المطلوب كذلك يجب ان تكون العناصر مرتبطة إيجابيا . في
حين ان طريقة ثرستون لا تتطلب هذا الأمر .

ومن الوسائل الهامة لتحسين المقياس استخدم طريقة تحليل
العناصر لتنقية المقياس باستيفاء أحسن العناصر وذلك بمقارنة
مجموعتين من المفحوصين مثلا المجموعة العليا في الربع الأعلى مع
المجموعة السفلى في الربع الأسفل ، وهكذا تستبعد المجموعة
المتوسطة التي يحتمل ان تكون اتجاهاتها اقل وضوحا . وأقل ثباتا .

وتعتبر طريقة ليكرت من أكثر الطرق انتشارا :

هذا وقد ادخلت على هذه الطريقة بعض التعديلات ولاقت
استحسانا كبيرا . من هذه التعديلات حذف فئة غير محددة أو محايد ،
وبهذا يرغب المستجيب على الاختيار بين الاستجابات الموافقة أو غير
الموافقة . وعلى سبيل المثال فيما يلي مثال من اختبار كاليفورنيا (الصورة
ف) لقياس الاتجاه نحو التسلطية أو الفاشية (أدورنو، فرنيكي ،
برونزويك)^(١) .

الاهانة لشرفنا يجب ان تعاقب :

- | | |
|----------------------|--------------------|
| ١+ : موافقة قليلة | ١- معارضة بسيطة . |
| ٢+ : موافقة معتدلة . | ٢- معارضة معتدلة . |
| ٣+ : موافقة شديدة . | ٣- معارضة شديدة . |

هذا ومن الأمور غير المناسبة في طريقة ليكرت حذف تحليل
العناصر ، وفي هذه الحالة لا يوجد دليل ملموس على ان العناصر
تقيس نفس الاتجاه أو على أنها مميزة ومفيدة .

1- Adorono, T.W. et al: The Authoritarian Personality. Harper. New
York. 1950.

طريقة جتمان:

من عيوب طريقي ثرستون وليكرت ان تقدير اتجاه المفحوص لا يدل على معنى واحد اي ان التقدير يمكن للفرد الحصول عليه بعدة طرق. ففي طريقة ليكرت على سبيل المثال يستطيع الفرد الحصول على تقدير متوسط بأن تكون أغلب اجابته "غير محدد". أو بأن تكون اجاباته "موافق جدا" ويعادها من الجهة الاخرى "غير موافق بالمرّة" أو ان تكون اجابته "موافق" "وغير موافق" وهكذا.

وقد اقترح جتمان طريقة تكون بها التقديرات ذات معنى فريد ومحدد. وهذا أمكن تحقيقه بأن تكون انماط الاستجابات متجمعة Cumulative. وبعبارة اخرى ان العبارات تكون مرتبة بطريقة تجعل من يجيب عن احداها بالموافقة يجب ايضا عن جميع العبارات الأدنى منها بالموافقة، وعلى جميع العبارات التي تعلوها بعدم الموافقة.

وعلى ذلك فهذا المقياس مقياس تجمعي متدرج. وتتحدد درجة المفحوص على اساس النقطة التي تفصل بين العبارات التي وافق عليها والعبارات التي لم يوافق عليها، ومع ذلك يجب فحص باقي الاجابات لاكتشاف نمط الاجابات غير المتصلة أو غير المستمرة. واذا وجدت مثل هذه الحالة تعتبر خطأ الاستجابة. Response Error. والخطأ المسموح به في حدود ١٠٪^(١).

ويمكن توضيح ذلك بمثال سوف نذكره فيما بعد وفي الواقع فان الخطوات الخمس الأولى من مقياس البعد الاجتماعي لبوجاردس تتناسب مع ما ذكر الى حد ما فالمستجيب الذي يوافق على علاقة وثيقة بالزواج من شخص ما من الطبيعي ان يوافق على ان يكون عضوا بالنادي وجارا وموظفا معه وهكذا والمستجيب الذي يرفض أن يكون شخص ما جارا له في المسكن من الطبيعي ان يرفض ان يكون عضوا معه في النادي وان يرتبط معه بالزواج.

1- Oskamp, S.: Loc. Cit.

ويرى جتمان ان المقياس الذي يظهر النمط التجمعي الذي سبق وضعه يكون ذا بعد واحد Unidimension أي انه يقيس اتجاهها واحدا يعكس مقاييس ثرستون وليكرت فقد تقيس بعدين . ولاعداد مقياس على طريقة جتمان تعطي مجموعة مبدئية من العناصر لعدد كبير من المستجيبين وكل عنصر تكون الاجابة عليه بنعم - لا أو موافق - غير موافق، ثم ترتب العناصر طبقا لعدد المستجيبين الذين يجيبون بالموافقة . وطبقاً لما سبق شرحه فان العنصر الذي يوافق عليه أقل عدد من المستجيبين هو العنصر المناسب للاتجاه المراد قياسه أي هو العنصر الأكثر صعوبة في الموافقة عليه .

وهذا المقياس محدود الاستعمال حيث يصلح فقط في حالة ما اذا امكن وضع عبارات متدرجة تحقق الشرط الأساسي الذي وضعه جتمان .

وفيما يلي مثال يوضح طريقة جتمان^(١) .

قياس اتجاه الأفراد نحو القسط الذي ينبغي ان يحصل عليه الفرد من الثقافة :-

- ١ - نهاية المشوار الجامعي لا يعتبر كافيا لتثقيف الفرد، (نعم) (لا).
- ٢ - نهاية المشوار الثانوي لا يعتبر كافيا لتثقيف الفرد، (نعم) (لا).
- ٣ - نهاية المشوار المتوسط لا يعتبر كافيا لتثقيف الفرد، (نعم) (لا).
- ٤ - نهاية المشوار الابتدائي لا يعتبر كافيا لتثقيف الفرد، (نعم) (لا).
- ٥ - ينبغي ان تزيد ثقافة الفرد عن مجرد القراءة والكتابة، (نعم) (لا).

هذا ويلاحظ ان هذا المقياس يصلح فقط لقياس الاتجاهات التي يمكن فيها وضع عبارات يمكن، تدريجها بهذه الطريقة، وهذا جعل استخدام طريقة جتمان محدودة.

١ - حامد زهران . علم النفس الاجتماعي . عالم الكتب : القاهرة . ١٩٧٤ م .

طريقة أسجود في اختبار المعاني الفارقة

وضع اسجود هذه الطريقة لقياس دلالة مضمون المعاني لأي مفهوم، وقد لاقت هذه الطريقة اهتماما واقبالا لامكان تطبيقها على أي مفهوم وهذه الطريقة لا تحوي مواقف أو آراء عن موضوع الاتجاه ولكنها تستخدم مقياساً متصلاً من سبع نقاط الأولى والسابعة على طرفي المقياس ويطلب من المفحوص ان يضع علامة على النقطة التي تحدد موقفه من الموضوع او المفهوم بموضوع المقياس وذلك على أساس صفحتين متناقضتين كل واحدة منها على أحد أطراف المقياس المتصل مثل حسن .. ردىء.

ومن مميزات هذه الطريقة ان الباحث لا يحتاج لإنشاء وتجربة مقياس جديد عندما يريد دراسة موضوع جديد وقد زاد هذا من الاقبال على استخدام هذه الطريقة وتطبيقها في مجالات عديدة والسبب في تسمية المعاني الفارقة انه حسب رأي أسجود فان لكل مفهوم نوعين من المعاني المعنى الاشاري Denotative والمعنى الدلالي Conotative وهذه الطريقة تحاول قياس المعنى الدلالي للمفهوم او الموضوع الذي نحاول تقديره وبعبارة أخرى المعنى المتضمن او الدلالة المعرفية للمستجيب. وهناك مثال يزيد من ايضاح هذا المعنى^(١) فلو طلبنا من اثنين من الأجانب قاما بزيارة القاهرة رأيا فيها بعد الزيارة فإن الأول سوف يقول: انها مدينة كبيرة عدد سكانها كذا وتقع على نهر النيل. أما الآخر فيقول: انها مدينة جميلة ممتعة، والانسان يشعر فيها بالراحة والسعادة وهكذا فهذا المعنى الأخير هو المعنى الدلالي وهو أكثر أهمية من المعنى الاشاري.

١ - أحمد عبدالعزيز سلامة وعبدالسلام عبد الغفار علم النفس الاجتماعي
النهضة العربية. القاهرة ١٩٧٠م

وما زاد في فائدة وأثراء هذه الطريقة ان اسجود استعمل طريقة التحليل العائلي لدراسة ابعاد ودلالات المعاني واستنتج من ذلك ان هناك ثلاثة ابعاد رئيسية يقوم الشخص بتقدير الأحكام على أساسها وهي :

- ١ - البعد التقييمي وهو يشمل صفات مثل حسن ورديء، عادل ظالم، جميل وقبيح .
- ٢ - بعد القوة ويتضمن صفات مثل قوي وضعيف، كبير وصغير .
- ٣ - بعد النشاط او الفاعلية ويحدد صفات مثل ايجابي وسلبي، سريع وبطيء .

وبناء على ذلك أصبح من الممكن بدلا من الاكتفاء بقياس مدى تأييد أو عدم تأييد المفحوص للمفهوم، قياس ابعاد الاتجاهات على هذه المحاور الثلاثة .

وهذه النتائج انتهى اليها حامد زهران^(١) في بحثه لهذا الموضوع . وفيما يلي مثال يوضح طريقة اسجود^(٢) .

الهدف من الدراسة هو قياس معاني أشياء معينة وذلك بأن تعطي أحكامك على اساس معنى هذه الأشياء بالنسبة لك، فإذا شعرت بأن المفهوم في أعلى الصفحة يتصل بك كثيرا جدا عند نهاية المقياس (حسن جدا) فاعمل علاقتك كما يلي :

حسن : — : — : — : — : — : — : رديء
وإذا شعرت ان المفهوم يتصل بك بدرجة بسيطة عند احدى نهايتي المقياس (مثلا قوي نوعا) فاعمل علاقتك كما يلي :

ضعيف : — : — : — : — : — : — : قوي
فالاتجاه الذي تختاره يعتمد على احدى نهايتي المقياس وعليك تقييم خصائصه على هذا الأساس، اما اذا اعتبرت المفهوم محايدا اي ان كانت نهايتا المقياس متساويتين بالنسبة للمفهوم أو اذا كان المقياس غير

١ - حامد زهران . علم النفس الاجتماعي . عالم الكتب . القاهرة . ١٩٧٤م

2 - Osgood, C.E.: The Measurement of Meaning, Univ. of Ill. 1957

مناسب او لا يتعلق بالمفهوم فعليك ان تضع علامتك في الوسط
 قم بتقدير المفهوم على كل هذه المقاييس بالترتيب ولا تتأثر
 بعلاماتك السابقة بل ضع لكل مفهوم تقييماً مستقلاً

فصل الكنيسة عن الدولة:

تقييمي	سيء	_____	: _____	: _____	: _____	: _____	: _____	جيد
البعد	القوة	قوي	: _____	: _____	: _____	: _____	: _____	ضعيف
الفاعلية	القوة	سلبي	: _____	: _____	: _____	: _____	: _____	ايجابي
الفاعلية	القوة	صغير	: _____	: _____	: _____	: _____	: _____	كبير
الفاعلية	سريع	سريع	: _____	: _____	: _____	: _____	: _____	بطيء
تقييمي	غير عادل	_____	: _____	: _____	: _____	: _____	: _____	عادل

وبعد هذا العرض السريع لطرق قياس الاتجاهات نحب ان
 نذكر اننا قد اخترنا طريقة ليكرت لاستعمالها في هذا البحث، الا اننا
 حذفنا الفئة الوسطى (لا أعرف) أو (لا رأي لي) "للاراء السابق
 ذكرها" وهي ان هذا البعد يلجأ اليه كثير من الأفراد للهروب من
 رأي معين، كما ان البعد يأخذ تقديراً رقمياً يؤثر في تقديرات الاتجاه

ثانياً: الرأي العام:

١ - تعريف الرأي العام:

تعريف Doob: يرى دوب ان هناك عدة تعاريف للرأي العام، يمكن أن يبدأ بكلمة بسيطة وهي "الناس" وينتهي بفكرة شبه غامضة وهي الحكم الجمعي المعقول قليلا أو كثيرا وتتكون نتيجة افعال وردود افعال أفراد كثيرين.

وهناك تعريف آخر له يقول ان الرأي العام هو اتجاه الناس نحو مشكلة او حادث معين^(١).

تعريف مينار Minar: هو الاتجاهات والمشاعر والافكار لجزء كبير من الناس حول موضوع عام وهام^(٢).

تعريف تشايلدز Childs: ان دراسة الرأي العام هي دراسة آراء مجموعات من الأفراد حيثما يوجدون^(٣).

ويرى فلويد البورت^(٤): اننا نستطيع فهم اصطلاح الرأي العام على انه موقف العديد من الأفراد الذين فيه يعبرون عن أنفسهم بالموافقة أو الرفض لحالة أو شخص او اقتراح هام.

تعريف ابراهيم امام^(٥) هو الفكرة السائدة بين جمهور من الناس تربطهم مصلحة مشتركة ازاء موقف من المواقف او مسألة من المسائل العامة التي تثير اهتمامهم او تتعلق بمصالحهم المشتركة.

فالرأي العام محصلة الآراء والأحكام السائدة في المجتمع.

1 - Doob, L.: Public Opinion and Propaganda. Archon Books. 1966.

2 - Osgood P.S.: Attitude and Attitude Change. Wiley New York. 1974.

3 - Childs, H.L.: Public Opinion: Nature, Formation and Role. Princeton. 1965.

4 - Allport, P.: Toward a Science of Public Opinion. in Katz, Daniel, other (Eds.): Public Opinion Propaganda, Holt. 1965.

٥ - ابراهيم امام الاعلام والاتصال بالجمهور الانجلو. القاهرة ١٩٦٩م.

تعريف الباحث:

هو نتيجة تفاعل الآراء التي يصل اليها جماعة ما في موضوع من الموضوعات ويكون مثار صراع واهتمام وان هذا الرأي ينبع بعد تداول الآراء المختلفة سواء المؤيدة او المعارضة متسقا مع اتجاهات وقيم الجماعة وهو في هذا يختلف عن رأي كل فرد بمفرده، كما انه ليس عملية جمه أو تقريب بين الآراء فهو نتاج تفاعل بين الآراء المختلفة

٢ - مقومات الرأي العام:

هناك عوامل ثلاثة، لا يقوم الرأي العام الا بوجودها.
(الجماعة - المشكلة - التفاعل).

الجماعة:

فالجماعة لها خصائص وصفات معينة، ولها تقاليد وعادات، فهذه الخصائص تؤثر في طبيعة الرأي العام وجماعة الرأي العام تتكون من عدد من الناس تعيهم المشكلة أو الموضوع محل المناقشة. وهي جماعة من الناس تواجههم مشكلة ويتناقش الأعضاء في كيفية الوصول الى حل^(١).

المشكلة:

هناك مشكلة تواجه الجماعة وتستأثر باهتمامها وهذه المشكلة قد تكون بسيطة أو معقدة، وقد يكون موضوعها اجتماعيا او اقتصاديا أو سياسيا. فالمشكلة لها طبيعة معينة وقد تكون محلية او عالمية وبدون وجود المشكلة فان الرأي العام لا يتكون وقد يبدو للبعض ان وسائل الاتصال التي يستخدمها الاعلام، قد تستطيع تكوين رأي عام، ولكن هذا غير صحيح اذا لم يكن هناك

١ - أحمد ابو زيد سيكولوجية الرأي العام ورسالته الديمقراطية عالم الكتب: القاهرة ١٩٦٨ م.

مشكلة او موضوع يستأثر باهتمام الجماعة، وقد تستطيع وسائل الاتصال توجيه الرأي العام في هذا الموضوع وجهة معينة.

التفاعل أو المناقشة .

ان المناقشة المخلصة وما تؤدي اليه من تبادل الافكار، ثم تبلورها وظهور الرأي الذي يرضى عنه الأغلبية، يؤدي الى تكون الرأي العام المستنير.

٣ - عوامل تكوين الرأي العام:

مم يتكون الرأي العام، وماهي العوامل الداخلة في تكوينه، والموجهات لهذا التكوين؟ الواقع أن هناك عوامل مختلفة تتفاعل تفاعلا ديناميكيا تؤدي في النهاية الى تكوين الرأي العام ويلاحظ ان تكوين الرأي العام لا يتم نتيجة اضافة أو جمع هذه العوامل، ولكنه نتيجة تفاعل هذه العوامل .
وفيما يلي بعض هذه العوامل:

١ - الثقافة أو التراث الثقافي:

تعرف الثقافة Culture بأنها مجموعة التراث الذي يشمل المعتقدات والقيم والاتجاهات والتاريخ والفولكلور وغير ذلك .
وبعبارة أخرى كل ما انتجه المجتمع على مر العصور. كل هذه العوامل تؤثر تأثيرا كبيرا في تكوين الرأي العام وعلى ذلك فان آراء الفرد يمكن التنبؤ بها حتى قبل مولده، على أساس الثقافة السائدة في المجتمع . والرأي العام الذي ينبنى على الثقافة يقاوم التغيير او التعديل بشدة، مما يمكن معه ان يكون ما يسمى بالرأي العام الدائم .

يولد الطفل ويكاد يكون عقله صفحة بيضاء، لا يميز بل لا يعرف الصواب من الخطأ، ولا يعرف شيئاً عن النظم الاجتماعية المختلفة ولكن عن طريق تفاعله مع الأسرة، وعن طريق أوامر ونواهي الوالدين، ومع استمرار عملية النمو النفسي والاجتماعي، ويبدأ الطفل في تقمص القيم الدينية والأخلاقية والاجتماعية من الوالدين وتستمر عملية التعلم عن طريق الجماعات الأخرى بالمدرسة والأصدقاء والخبرة والمجتمع الكبير. حيث يكتسب الانسان قيماً واتجاهات وأفكاراً تصبح جزءاً من مكونات شخصيته، وهذه المكونات هي المسئولة عن عملية التنشئة الاجتماعية او التطبيع الاجتماعي، وهي باختصار العملية التي يتحول بها الانسان (الطفل الرضيع) من شخص همجي أناني فردي، الى عضو في المجتمع الانساني يتطبع بمعاييره وقيمه.

ولاشك ان تلك القيم والاتجاهات والافكار تصبح اطاراً لسلوكه وأفكاره وآرائه فالانسان عادة يسير على ما تعلم من والديه ومن مدرسته ومن مجتمعه، فالفرد الذي ينشأ في أسرة متدينة مثلاً يصبح عادة متديناً وتتأثر آراؤه مدى الحياة بهذا الاتجاه

٣ - القادة:

لاشك ان القادة بما يتمتعون به من تقدير واحترام ومهابة في نفوس الشعب او الجماعة، وما لمسها الأعضاء منهم من أفكار ناضجة ومن اخلاص وتضحيه في سبيل الجماعة يستطيعون التأثير في الرأي العام وفي تكوينه وفي توجيهه، والقائد في الغالب لم يصبح قائداً الا لأنه استطاع ان يجسد آمال الأفراد وان يعبر عن آرائهم. وبناء على ذلك وعلى ثقة الأعضاء او الجماهير به فانه يستطيع أن يقول الرأي الفاصل اذا أدلهم الخطب، بحيث يوجه الرأي العام ويؤثر فيه.

٤ - الحوادث :

تؤثر الحوادث الهامة تأثيرا كبيرا في الرأي العام وفي تكوينه، فاذا حدثت جرائم خطيرة مثلا، فانها تكون رأيا عاما في الحي أو في المدينة يطالب بمزيد من الحماية ومن رعاية رجال الأمن، ومن الأمثلة المعروفة عن أثر الحوادث العنيفة ان كثيرا من أفراد الشعب الأمريكي كانوا في بداية الحرب العالمية الثانية يطالبون بعدم تورط الولايات المتحدة في أي حرب أوروبية ولكن على أثر حادث ميناء بيرل هاربور الذي دمر فيه اليابانيون عدة سفن حربية، ثار الرأي العام، وأعلنت أمريكا الحرب على اليابان في اليوم التالي، وبعد بضعة أيام أعلنت الحرب على ألمانيا.

وهناك أمثلة أخرى عديدة، فكارثة المجاعة في بنجلاديش ساعدت على تكوين الرأي العام لفصلها عن باكستان أو كارثة القحط في أثيوبيا ساعدت على تكوين رأي عام أدى الى تكوين حكومة جديدة.

ومن المشاهدات أيضا ان الأحداث الطبيعية كهبوب عواصف شديدة او كوارث او غيرها، فانها تقوي التعاطف بين الناس وتكون رأيا عاما يساند القوى التي تعمل على انقاذ الناس من الكوارث.

٥ - الحرب :

تدخل الحرب ونتائجها أيضا في تكوين الرأي العام، لقد خدعت اسرائيل العالم عقب انتصارها في ٥ يونيو ١٩٦٧م واقنعت الرأي العام العالمي بأن العرب قوم متخلفون حضاريا، ولا يستطيعون استخدام التكنولوجيا الحديثة. ولكن عقب انتصار العرب في حرب رمضان ١٣٩٣هـ اكتوبر ١٩٧٣م تنبه الرأي العام العالمي وتنبه الكتاب الأوروبيون الى ان العرب قوم قد ساهموا بقسط وافر في بناء الحضارة الحديثة وانهم محاربون أشداء.

٦ - وسائل اتصال :

تعتبر وسائل الاتصال المختلفة من أهم مكونات الرأي العام، فالتلفزيون والإذاعة والصحف والمجلات والكتب وغيرها، تستطيع ان تساهم في تكوين الرأي العام، ولكل وسيلة من هذه الوسائل ميزة معينة، كما لها جمهورها الذي تستطيع ان تؤثر فيه واذا اعتمدت هذه الوسائل على الصدق، وعلى مخاطبة الناس بالطرق المناسبة، اي اعتمدت على الإعلام الصحيح، فانها تستطيع أن تكون رأياً عاماً مستثيراً، وتستطيع ان تخطو خطوات واسعة نحو تقدم الأمة ونموها

٧ - الاشاعات :

تعتمد الاشاعات على اخبار كاذبة، أو على مزج الحقيقة بالكذب، كما تعتمد على المبالغة والتهويل والاثارة الانفعالية، ويدخل من ضمن الاشاعات الكت وحملات الهمس والتشكيك وغيرها. وتستطيع الاشاعات ان تضلل الرأي العام اذا لم يكن مستثيرا بالدرجة الكافية التي يميز فيها الصدق والكذب بين المصادر المختلفة للأخبار لتبين حقيقتها. أما اذا كان الرأي العام مستثيرا، يثق بأجهزة اعلامه فان الاشاعة لن تترك اثرا بل بالعكس قد تؤدي الى تقوية الرأي العام عندما يدرك خبث وتفاهة الشائعات

٨ - الجماعات :

ان الانسان لا يعيش بمفرده بل هو دائما عضو في عدة جماعات، فهو عضو في جماعة الأسرة وعضو في جماعة نمط النادي Club-type كالمدرسة أو الجماعة المهنية وهو عضو في جماعة الوطن، وهو ايضا عضو في جماعة مرجعية Reference Group كالأمة العربية أو الأمة الاسلامية. والفرد يكون اتجاهاته عادة عن طريق الجماعة أو بعبارة أخرى يكون متسقا مع الجماعة في اتجاهاتها. معنى هذا ان الجماعة

هي التي تكون الاتجاهات العامة للأفراد، وبالتالي فان الفرد لا يغير اتجاهاته وآراءه الا عن طريق الجماعة، لأن اشتراكه في الرأي مع الجماعة يشعره بالقوة وبأنه ليس وحده في هذا الرأي. ومن أقوى هذه الجماعات تأثيرا، الجماعة المرجعية وهي جماعة ليس لها تنظيم هيكل رسمي عادة، ومع ذلك يشعر الفرد بالانتماء الشديد، والتي عن طريقها يشعر بالاعتزاز بأنه عضو في جماعة كبرى، كالأمّة الاسلاميّة مثلا، فالآراء التي يكونها الفرد تكون عادة متسقة مع آراء تلك الجماعة.

ومن الجماعات التي تؤثر في الرأي العام ما يعرف بالجماعات الضاغطة، وهي تستطيع بتوجيهها الرأي العام أو لفريق منه، ان توجه الحكومات أو الهيئات ومن أمثلتها النقابات والجماعات المهنية، والشركات والهيئات العلمية والفنية - والأدبية والاجتماعية، وكذلك اللوبي الصهيوني الذي يضغط على الكونجرس في امريكا لتوجيه الحكومة لصالح اسرائيل.

٩ - نمطية الجماعات : Stereotype

يرى ليبمان^(١) ان الانسان يميل لتسهيل تعامله مع الأفراد، الى تصنيف أو تقسيم الناس الى جماعات، لكل منها نمط خاص، وعن طريق هذا التصنيف يكون رأيا ثابتا عن كل فئة منها، فالأمريكيون مثلا يعتقدون ان الزوج كسالى، وهذا هو الرأي العام للبيض في الزوج. كما يعتقد الأمريكيون ايضا ان الايطاليين ميالون للإجرام. وهذه النمطية تساعد في تكوين الرأي العام وان كان الأمر لا يعتمد على حقيقة علمية مطلقا. فمن المعروف مثلا عن اليهود انهم جناء وربما ادى هذا الاعتقاد الى استهانة العرب بهم وأدى الى هزيمة ٥ يونيو ١٩٦٧م، كما اعتقد اليهود وغيرهم من الامريكيين والأوروبيين

1- Lipman, W.: Public Opinion. McMillan. New York. 1960.

ان العرب فئة من الناس المتخلفين حضاريا، وربما أدى هذا الرأي الى هزيمة اليهود في حرب رمضان.

١٠ - الشعارات :

نلاحظ أن كل حكومة جديدة او جماعة تجعل لها شعارا او شعارات معينة كالعدالة او الحرية او رفع المستوى الاقتصادي . . الخ، وتؤدي هذه الشعارات الى التأثير في الرأي العام وفي تكوينه.

١١ - المصالح المباشرة للجماهير:

يتأثر تكوين الرأي العالمي بالمصالح المباشرة للجماهير، فمن الطبيعي ان يتمسك الجماهير بالرأي الذي يرتبط بمصالحهم ارتباطا وثيقا ولذلك يجعل تغييره صعبا.

٤ - خصائص الرأي العام:

سنعرض فيما يلي مقتطفات موجزة عن ثلاث دراسات لثلاثة من مشاهير العلماء الذين بحثوا في خصائص الرأي العام، وهم هادلي كانتريل، فلويد البورت ليونارد دوب.

دراسة كانتريل^(١):

١ - ينبنى الرأي على أساس من الخبرة الماضية، حيث يستعان بها كدليل للعمل يحقق أهدافا معينة. لذلك تهتم في قياس الرأي العام بأخذ بيانات عن ماضي الفرد وعمره ومهنته وحالته الاجتماعية وغيرها.

٢ - ينبنى الرأي أساسا على عوامل لا شعورية، هذه العوامل تتجمع وتثار بواسطة مواقف مشابهة للمواقف التي تكونت فيها تلك

1 Cantril, H.: Craughing Public Opinion. Princeton. 1953.

العوامل اللاشعورية أصلا، ولذلك فالأسباب والمبررات التي يقولها الناس لتبرير آرائهم هي أسباب سطحية وليست أساسية.

٣ - المعرفة والتفكير المبني على التعقل يؤثر في تكوين الرأي.

٤ - المعرفة Knowledge يجب الا نخلطها بالفهم Understanding

فالفهم يعني ان المعرفة قد تحققت بوسائل ملموسة في عمل هادف. لذلك لا نتوقع ان الاعلام أو المعرفة لهما تأثير مستمر أو كامل على الرأي. والمعرفة تؤثر في الرأي على قدر ارتباطها وظيفيا مع الهدف. لذلك فان دراسات الرأي العام يجب ان تهدف للفهم، وايجاد العلاقات والارتباطات بين الاعلام والرأي قد تكون مضللة.

٥ - الرأي لا يتغير أو يتعدل الا اذا:

أ - تغيرت الأهداف.

ب - اذا تبين نتيجة الافعال، ان الرأي السابق فشل في تحقيق أهدافه.

٦ - اذا كان الرأي سيساعد فعلا في تحقيق الهدف أم لا، يختبر فقط على أساس المواقف الملموسة.

٧ - الآراء التي تنبني عليها الأحكام الملموسة أو الأفعال، هي أقرب من الآراء المجردة التي لا يمكن اخضاعها للعمل الفعلي.

٨ - الآراء التي لم تختبر على أساس الواقع قد تبدو لا معنى لها. كذلك الآراء التي تكون قدرتها على التنبؤ ضعيفة.

٩ - عند وجود رأي يعتمد عليه كدليل لعمل هادف، يتطابق مع العمل الملموس فان الفرد يكتسب شعورا بالثقة والأمان، كنتاج نفسي، ومن جهة أخرى فان الشعور بعدم الثقة يصاحب التنبؤ للرأي الذي لا يتطابق مع العمل الملموس.

١٠ - يتأثر الرأي بالوقائع فقط عندما ندرك هذه الوقائع على انها يمكن ان تساعد او تعيق تحقيق الأهداف، فالوقائع التي قد يكون لها أهمية تاريخية أو التي تكتب في المانشات "ليست هي التي تؤثر

في الرأي ، الا عندما يدرك الناس مدى فائدتها في اعطاء أحكام تساعد على تحقيق أهداف مستقبلية .

١١ - شدة الرأي Intensity تعتمد على أهمية الهدف الذي يخدمه الرأي والمفروض ان الانسان على وعي دائم باهدافه وبالتالي الرأي الذي يحقق تلك الأهداف .

١٢ - ان اغلب الآراء داخل الجماعة ، نشعر بها بشدة مرتفعة نسبيا ، وهذا بخلاف آراء الأفراد كأفراد . لأن الآراء داخل الجماعة تشمل الأهداف التي ترتبط بها أهداف الآخرين أيضا . ولذلك نهتم عند دراسة شدة الرأي بالتوحدات الجمعية .

١٣ - لا يمكن تفسير أو فهم الرأي العام على ضوء مفاهيم العلاقات الارتباطية فقط بل من الضروري فهم اهداف الانسان وقدرته على اعطاء احكام قيمية ، لذلك من المهم ان يكون هناك بالاضافة الى قياس الرأي بالاستبيانات ، دراسة لبعض الحالات واختبارات معملية وغيرها . وهكذا فالفهم والاستبصار الذي نحصل عليه يساعدنا في توضيحات أكثر .

دراسات فلويد البورت :^(١)

قام فلويد البورت بدراسة لخصائص الرأي العام (١٩٦٥ م) فذكر ان الظواهر التي تدرس تحت مفهوم الرأي العام هي في اساسها ظواهر سلوكية ، وأن الرأي العام له خصائص فيما يلي أهمها :-

١ - انه نوع من سلوك الأفراد أو من الظواهر السلوكية .

٢ - انه يشمل التعبير اللفظي .

٣ - يقوم به أو يعبر عنه العديد من الأفراد .

٤ - قد يؤدي الرأي العام الى تغيير القوانين والتقاليد ، فهو

ليس متطابقا دائما معها .

1 Allport, F.: Toward a Science of Public Opinion. In Katz, Daniel Others (Eds): Public Opinion and Propaganda. Holt. 1965.

ويرى دوب ان الرأي العام في تكوينه وتعديله يلجأ لعمليات عقلية أو ديناميات ومنها:-

١ - التبرير: Rationalization

يمكن توضيح فكرة التبرير في علم النفس على اساس ان الفرد يعطي اسبابا منطقية للسلوك في حين ان هناك اسبابا اخرى انفعالية لا شعورية هي الاسباب الحقيقية والتبرير يؤدي الى تخفيف التوتر والى تخفيف حدة الصراع النفسي.

فالقصة التي يقول فيها الثعلب ان العنب غير ناضج. فان ذلك مبرر قوي لفشله، والفرد الذي يتردد هل يذهب الى صندوق الانتخاب أو يلعب الكرة، قد ينتهي به الأمر الى القول بأن صوته الوحيد، لا يمكن ان يؤثر في نتيجة الانتخابات.

وبالنسبة للرأي العام نجد البيض في الولايات المتحدة يبرزون اضطهادهم للزنوج بقولهم أنهم كسالى وأغبياء ولا أخلاق لهم، وانهم لا يصلحون لأعمال الرئاسة ولو ان هناك في الواقع أسباب أخرى اختلف الباحثون في علم النفس والاجتماع والانثروبولوجيا في تحديدها وان كان الأغلب ان تلك الأسباب في صميمها اقتصادية.

٢ - الابدال: Displacement

عندما يواجه الفرد بالاحباط والقلق أو الصراع فانه قد لا يسعى الى تبرير سلوكه ولكنه يفعل شيئاً آخر يعطيه الاشباع. هذا الشيء هو استجابة بديلة يحركها الألم الذي يعمل كدافع. ومن انواع السلوك المعروفة تخفيف الألم بواسطة استجابات تشمل التدمير أو التعبير عن العدوان. واليهود القدامى كانوا يسعون سنويا الى التخفيف من ذنوبهم الشديدة. فكانوا يرمون عنزة في مكان قفر،

1 - Doob, L.: Public Opinion and Propaganda. Archon books. 1966.

ويفترضون انها تحمل ذنوبهم بعيدا، ولكنهم الآن من الأسهل ان يحولوا كراهيتهم وعدوانهم تجاه بشر آخرين^(١) (دوب ١٩٦٦ م) وفي خلال الحروب فان تحويل العدوان والكراهية نحو العدو يغذى بواسطة الدعاية وغيرها من الوسائل.

٣ - التعويض : Compensation

التعويض عملية عقلية يصل بها الفرد الى التعويض عن الفشل الذي لحق به أو الاحباط الذي عاناه نتيجة عدم امكانه تحقيق رغباته. وهناك تعويض مبالغ فيه قد يصل الى حد التفوق الشديد والرأي العام ايضا يحاول ان يعوض عن احساسه بالنقص أو يخفف من شعوره بالتوتر والاحباط. فالرأي العام في دولة صغيرة فقيرة يحاول الاعتزاز بأنه يمثل أمة كريمة وان لها تاريخاً قديماً مشرفاً والناس في بعض البلاد التي هزمت في الحرب العالمية الثانية كألمانيا واليابان - استطاعوا ان يعوضوا عن هزيمتهم بالتفوق الاقتصادي.

٤ - الاسقاط : Projection

الاسقاط يعني التخفيف من التوتر الذي يعانية الانسان، نتيجة سلوك أو مشاعر معينة، باسقاط هذا السلوك وتلك المشاعر للآخرين، فالشخص المخطيء يتهم الآخرين بأنهم مخطئون، واليهود قد عانوا من الاضطهاد في أوروبا ولكنهم اسقطوا ما عانوه من اضطهاد على العرب المسالين الأبرياء، وبالرغم من انهم قد اصبحوا هم الظالمين المتوحشين فقد تكون رأي عام عندهم يرى ان العرب هم الظالمون.

٥ - التقمص أو التوحد : Identification

يعني التقمص أو التوحد امتصاص القيم وانماط السلوك والمشاعر والانفعالات من الآخرين، خصوصا من الكبار ومن في حكمهم ممن هم مصدر سلطة أو قوة وقد يشمل كل أو بعض الصفات أو مجرد نواحي منها.

١ - أنظر المرجع السابق

ويرى البعض ان اليهود الذين اضطهدهم النازي ، قد تقمصوا شخصية مضطهديهم وأصبح العدوان جزءا من بناء ذواتهم . انهم لكي يتخففوا مما تعرضوا له من تعذيب قد اعتبروا معذبهم انهم هم انفسهم . وذلك للتخفيف من الشعور الشديد بالألم . وهذا ربما يفسر سلوك القادة العسكريين اليهود الذي يتصف بالعدوان الشديد كقتل الأبرياء والنساء والأطفال وهدم المنازل واستعمال قنابل النابالم والغارات الوحشية على مدارس الأطفال والمصانع المدنية . والرأي العام يمكن ان يمتص الأفكار والآراء من الجماعات الأخرى ويتأثر بها .

٥ - الاتفاق أو التطابق : Conformity

من خصائص الجماعة ميلها للتطابق ، فهناك اتجاه للاتفاق مع الأغلبية فمن جهة فقد تعلم الناس أن الاتفاق يؤدي الى الأمن والسلامة . وأنهم يعرفون ذلك لأنهم تعلموا منذ طفولتهم ان عدم اتفاقهم مع رغبات الوالدين يؤدي الى عقابهم كذلك يتأكد هذا الاتجاه في المدرسة حيث يتعلم الطفل ان يكون فردا في جماعة تيسر له اشباكات وحماية معينة .

وعلى كل حال فان حقيقة وجود رأي عام في موضوع معين ، دليل على وجود التطابق لأن الرأي العام معناه ان الناس اتفقوا - أو أغلبيتهم - في موضوع معين ، وأن لهم اتجاهات متشابهة .

٥ - قياس الرأي العام:

تهتم الحكومات والهيئات العلمية بقياس الرأي العام، ليس فقط لأغراض سياسية، ولكن أيضا لأغراض اجتماعية واقتصادية وتخطيطية وغيرها، ويشبه بعض الباحثين دراسات الرأي العام بالترمتر الذي يعين لنا درجة حرارة الجمهور بالنسبة الى أمر معين، أو هو أشعة اكس للكشف عن المواد الدفينة أو الرادار الذي يرشد قائد الطائرة الى الوسيلة الصحيحة لقيادة طائرته^(١). فالكشف عن اتجاهات الرأي العام له اكبر الأثر في تشخيص مشكلات المجتمع ومعرفة متطلبات الناس.

وهناك عدة طرق لقياس الرأي العام وهي:

- ١ - طريقة الاستبيان.
- ٢ - طريقة الملاحظة.
- ٣ - طريقة تحليل المضمون.
- ٤ - طريقة المقابلة.
- ٥ - طريقة المناقشة الجماعية.
- ٦ - الطرق الاسقاطية.

وليس هناك مجال لبحث كل طريقة من هذه الطرق، ولكن يكفي ان يذكر اننا استخدمنا طريقة استبيان لمناسبتها للبحث الذي نقوم به، كما أنها تمتاز بأنها طريقة كمية دقيقة خصوصا اذا روعيت الشروط العلمية في تطبيق وفي اختيار العينات.

١ - أحمد سويلم العمري. مجال الرأي العام والاعلام. الهيئة المصرية العامة للكتاب: ١٩٧٥م.

تتمثل الناحية التطبيقية لدراسات الرأي العام في تعديله أو تغييره، ولعل هذا أهم ناحية في تلك الدراسات. وقد سبق ان ذكرنا ان مقومات الرأي العام ثلاث نواحي وهي: وجود جماعة من الناس - لهم مشكلة أو يواجهون مشكلة - ويتفاعلون معها. وبناء على ذلك يمكن تعديل الرأي العام على أساس:

١ - تعديل اتجاه الناس نحو المشكلة فقد يرى بعض الناس ان المخدرات ليست حراما لأن النص القرآني خاص بالخمر فقط. اذن يتطلب الأمر توضيح المعنى حتى يعدل اتجاه الناس نحو المخدرات.

٢ - حل أو علاج المشكلة أو إيجاد حل بديل اذا لم ينجح العلاج السابق. فقد يكون هناك رأي عام نحو مشكلة الاسكان. فلكي نعدل الرأي العام نحو هذه المشكلة يتطلب الأمر علاجها بزيادة المساكن أو إيجاد حل بديل بتخفيض إيجار المساكن مثلا.

٣ - كذلك من طرق تعديل الرأي العام زيادة تفاعل الناس نحو المشكلة أو نقصان هذا التفاعل حسبما يرى القائمون على الاهتمام بالرأي العام. فلنفرض ان هناك مشكلة صحية ولكن الرأي العام نحوها ضعيف. اذن فان زيادة التفاعل أو الاهتمام يجعل الناس يهتمون بالأمور الصحية وبذلك تعالج المشكلة، ولكن اذا زاد التفاعل أو الاهتمام عن الحد المعتدل، تولد القلق والانزعاج عند الناس. فهنا يعمل القائمون على الأمر على تخفيف هذا التفاعل الى حد ما بحيث لا يتجاوز حد الاهتمام المعقول أو الانشغال الزائد.

هذه هي الخطوط الرئيسية لعملية تعديل الرأي العام. ولكن كيف ذلك؟ سنعرض فيما يلي بعض الدراسات التي تبين بعض تفاصيل عملية تعديل الرأي العام.

٦ - بعض الدراسات السابقة عن تغيير الرأي العام:

الدراسة الأولى: اعادة تقويم مصدر الرسالة الاعلامية بعد حدوث التغيير في الرأي العام

(هربرت كليمان و كارل هوفلاند)^(١)

Reinstatement of the Communicator in Delayed Measurement of Opinion Change.

(Herbert Kelman & Carl Hovland).

مقدمة:

من المشكلات التي تواجه الباحثين في عمليات تغيير الرأي ، تأثير مصدر الرسالة الاعلامية ومدى امتداده على فترة من الزمن لذلك قام الباحثان بقياس مدى التغيير في الرأي الذي حدث بعد الاتصال مباشرة ثم قياس مدى التغير مرة اخرى بعد ثلاثة اسابيع . وقد تمت هذه العملية على اساس اختلاف المرسل فقد كان في المرة الأولى ايجابيا وفي المرة الثانية سلبيا وفي المرة الثالثة محايدا . وعند اعادة قياس تغير الرأي كانت تعاد المعلومات التي سبق ان ذكرها المرسل أصلا . وقد وجد أن التأثير الأساسي للاتصال على الرأي كان أكبر اذا قدم بواسطة المرسل الايجابي واقلها الذي قدم بواسطة المرسل السلبي بينما المرسل المحايد كان تأثيره بين الاثنين الآخرين .

كما وجد أنه بدون اعادة عملية الاتصال ، فالاتفاق مع المرسل الايجابي ينخفض بعد فترة الثلاثة اسابيع ، بينما الاتفاق مع المرسل السلبي يزداد ، فعملية اعادة الاتصال تزيد مدى الاتفاق مع المرسل الايجابي ، وتقلل من الاتفاق مع المرسل السلبي .

1- Readings in Attitude Change.

Samuel Himmelfarb & Alice Eagly (eds).

John Wiley. New York 1974. P 138.

وجهة نظر:

من الملاحظات في الحياة اليومية تبين وجود ظاهرتين متفاوتتين، فعند التعرض للاتصال فان الفرد قد يتقبل وجهة نظر المرسل ولكن بعد فترة من الزمن فانه يتحول الى الاتجاه المضاد. ومن جهة اخرى فان الفرد قد يعارض وجهة نظر المرسل ولكن بعد فترة من الزمن فانه يحوم حولها Around وهذه الظاهرة وصفها هوفلاند ولومسدين وشيليايد (١٩٤٩ م) واسموها تأثير النائم The Sleeper Effect وقد حاول هوفلاند رويس (١٩٥١ م) دراسة هذه الظاهرة مرة اخرى واخضعا نصف المفحوصين لمرسل مصدر ثقة Trustworthy والنصف الآخر لمصدر غير ثقة. ووجد أن نصف المجموعة قد تأثر بوجهة نظر مصدر الثقة في حين ان النصف الآخر لم يتأثر بالمصدر غير الثقة. ولكن عند القياس المتأخر تبين انخفاضا في مدى الاتفاق مع مصدر الثقة، وزيادة في الاتفاق مع مصدر غير الثقة.

ويرى الباحثان الأصلين أن الأمر يتوقف على العلاقة بين المثير في موقف الاتصال والمثيرات التالية في وقت متأخر. فاذا كان موقف الاتصال يحوي عوامل تنبه المتقبل للاتصال، وهذه العوامل تختفي مع الزمن، فاننا نتوقع انخفاضا في الاتفاق في وقت القياس المتأخر وبالعكس.

التجربة:

درس موضوع تغيير الرأي العام بواسطة الاتصال على اساس فترتين: مباشرة بعد الاتصال، ثم بعد ثلاثة أسابيع والاختلاف بينهما وبين التغير حسب الوقت.

وقد أدخل متغيران تجريبيان: واحد خلال الاتصال والآخر وقت الاتصال المتأخر وهما:

١ - المركز الاجتماعي Prestige للمرسل. فكان هناك ثلاثة

مرسلين: ايجابي: مصدر ثقة. معلومات جيدة. سلبي. ليس مصدر ثقة. معلومات ضحلة. محايدة.

٢ - اعادة تقويم المرسل في القياس المتأخر للمفحوصين، ولكن لم يقدم أي رسالة، أما النصف الثاني فلم يعد تقديمه. وهكذا يصبح هناك ست مجموعات تجريبية:

<u>لم يعد تقديمه</u>	<u>اعيد تقديمه</u>
مجموعة (ب) فصلين	مرسل ايجابي مجموعة (أ) فصلين.
مجموعة (د) فصلين.	مرسل سلبي مجموعة (ج) فصلين.
مجموعة (و) فصل واحد.	مرسل محايد مجموعة (هـ) فصل واحد.

وكان مجموع افراد التجربة ٣٣٠ وكانوا من طلاب المدارس الثانوية وكان موضوع الرسالة علاج الأحداث المنحرفين، وكانت وجهات النظر عند الطلاب غير متسقة ومتضاربة، وقد عملت استبيانات قبل الرسالة وبعدها مباشرة ثم بعد ثلاثة أسابيع.

النتائج:

يمكن تلخيص النتائج فيمايلي:

١ - التأثير الأقوى للرسالة على آراء المفحوصين كان عندما قدمت بواسطة المرسل الايجابي مصدر الثقة. وأقلها عندما قدمت بواسطة المرسل السلبي أما المرسل المحايد فكان تأثيره بين الاثنين.

٢ - تحت ظروف عدم اعادة التقويم Non-reinstatement كان هناك انخفاض بعد ثلاثة أسابيع في مدى الاتفاق مع المرسل الايجابي. وزيادة مع المرسل السلبي.

٣ - وكان اجراء اعادة التقويم يهدف الى تحسين ذاكرة المفحوصين بالنسبة للمرسل في حالة مجموعات المرسل الايجابي والمرسل السلبي.

٤ - اعادة التقويم زادت في مدى الاتفاق مع المرسل الايجابي وقللت الاتفاق مع المرسل السلبي.

الدراسة الثانية: وسائل الاتصال المنسجمة والمتنافرة كمعززات
إيجابية وسلبية في تغيير الرأي العام:

(جون كوروسي ورالف روسنو)

**Consonant & Dissonant Communicators
as Positive & Negative Reinforcements
in Opinion Change**

(John Corrosi & Ralph Rosnow).

لقد وجد حديثا انه عند تقديم المعززات الموجبة أو السالبة قبل
أو بعد تقديم وسيلة الاتصال المؤثرة والمعتادة ذات وجهتي النظر، فإن
الآراء تميل إلى التغيير نحو الاتجاه الذي تكون فيه المناقشة أقرب في
الوقت للمعزز الإيجابي أو أبعد من المعزز السلبي.

التجربة:

طبقت التجربة على ١٢٥ طالبا بالمدارس الثانوية موزعين على ٨
فصول، في هذه التجربة القبلية البعدية. وقد قام الباحث بتطبيق
استبيان للرأي يحتوي على معلومات عن الفنان بيكاسو. وبعد
أسبوعين قام أحد المجربين بقراءة وسيلة اتصال ذات وجهين تحوى
مناقشات إيجابية وسلبية عن بيكاسو، وذلك لكل مجموعة من
المجموعات الثمانية.

ثم قام الباحث بتغيير الوضع. إذا استقبلت أربع مجموعات
حججا إيجابية أولا، والأربع الأخرى استقبلت حججا سلبية أولا.
وقام نفس الباحث وقرأ المجموعتين counter balanced وسيلة اتصال
منسجمة (مناسبة) لموضوع غير مناسب، ومجموعتين أخريين استقبلتا
وسيلة الاتصال مناسبة قبل قراءة الحجج الخاصة ببيكاسو ومن
المجموعات الأربع التالية اثنتان استقبلتا وسيلة اتصال غير مناسبة
بعد قراءة حجج بيكاسو. والاثنتان الأخرى استقبلتا وسيلة اتصال

غير مناسبة قبل مناقشات بيكاسو. ثم قيست الآراء. الآراء. هذا وكانت المناقشات والحجج الايجابية والسلبية تحوي ٢٠٠ كلمة وكانت وسائل الاتصال المناسبة تحوي ٢٠٠ كلمة ايضا. وكانت وسائل الاتصال غير المناسبة تتم في نهاية اسبوع مرهق بالعمل ٩ ساعات يوميا أما الوسائل المناسبة فكانت تتم بعد عمل مناسب. وقد طبق الاستبيان (وهو من طراز ليكرت) قبل اسبوعين من تدعيم وسيلة الاتصال. وكانت العبارات تتطلب من الطلاب تقييم بيكاسو.

وقد تبين من النتائج بوجه عام ان الآراء تتغير بدلالة في اتجاه الحجج القريية في الوقت للاتصال المناسب (معزز ايجابي) أو أبعد في الوقت من الاتصال غير المناسب (معزز سلبي).

الدراسة الثالثة: مقارنة بين تأثير لعب الدور المرتجل في مقابل غير المرتجل في احداث تغيير الرأي العام:
(بيرت كنج وأرفنج جانيس)^(١)

**Comparison of the Effectiveness of Improvised
Versus Non-improvised Role Playing
in Producing Opinion Changes.
(Bert King & Irving Janis)**

الهدف من هذه التجربة هو معرفة لعب الأدوار وتأثيره في تغيير الرأي وبعبارة اخرى هل الأشخاص الذين يلعبون الأدوار يبدون تغيرا في الرأي أكثر من هؤلاء الذين يتعرضون بسلبية لوسيلة ما من وسائل الاتصال.

وقد تعرض اشخاص التجربة لوسيلة اتصال مؤثرة في احدى الحالات الآتية:

- ١ - أشخاص صامتون سلبيون يتعرضون للاتصال في هدوء.
- ٢ - اشخاص مشاركون فعاليون يقرأون بصوت عال.
- ٣ - وأشخاص مشاركون يعبرون عن رأيهم بصورة مرتجلة تعرضهم للاتصال بهدوء.

هذا وقد تبين من النتائج انه في حالة الأشخاص الذين يتكلمون كلاما مرتجلا كان هناك زيادة ذات دلالة في التقبل للشخص للاتصال بوجه عام فان النتائج تدل على أن كمية تغيير الرأي التي تنتج خلال المشاركة الفعالة تتوقف على الارتجال من عدمه.

1 - Readings in Attitude change.
Samuel Himmelfarb & Alice Eagly (Eds).

ثالثاً: الأساس النظري لأثر الرأي العام على تغيير الاتجاهات:

تعرض ماكجوير^(١) الى أربع نظريات في تغيير الاتجاهات هي :-

١ - نظرية الاتساق المعرفي. Consonance

٢ - النظرية الوظيفية. Functional

٣ - النظرية الادراكية. Perceptual

٤ - نظرية معالجة المعلومات. Information processing

وتشكل هذه النظريات الأربع الاطار الفكري المعاصر لتغيير الاتجاهات وقد تعرضت جميعها الى أثر الرأي العام في تغيير الاتجاهات.

١ - نظرية الاتساق المعرفي:

مواقف الاختيار الحر:

قام برهم Brehm^(٢) بسؤال عدد من الاناث عن ايهما تفضل في الشراء بين عدد من البدائل مثل: مذياع - آلة صنع قهوة - لمبة مكتب (تقوم بترتيب هذه البدائل حسب رغبتها).

ثم يتم تقديم اثنين من هذه البدائل احدهما حصل على أعلى تقدير والآخر العكس (الطرف التجريبي).

وبعد ذلك قام بقياس اتجاه المفحوصين نحو نفس الأشياء فوجد انه قد ارتفع تقديرها له في الاستبيان الثاني عما كان عليه الأمر في الاستبيان الأول.

1 - McGuire, W.: Attitude Change and Information Processing. Paradigm. In Hollander & Hunt: Current Perspectives in Social Psychology. Oxford University. Press. 1976. P. 308.

2 - Insko, Ch. & Schopler, A.: Experimental Social Psychology. Academic Press. N.Y 1972 P 111.

مواقف الاختيار الاجباري:

ركزت دراسة جانس وكنج^(١) على استخدام طريقة الدفاع عن اتجاه يخالف الاتجاه الأصلي للشخص (Counter Attitudinal Advocacy) بدأت الدراسة بقياس اتجاهات لكل من المفحوصين نحو عدد من الموضوعات.

الطرف التجريبي كان اعطاء ورقة للمفحوص تتضمن بعض المعلومات أو الاتجاهات المخالفة لوجهة نظره في الموضوعات التي سبق قياس اتجاهاته نحوها، وقد طلب من شخص واحد ان يشرح ويدافع عن المعلومات التي في هذه الورقة تجاه الآخرين، بينما كان اثنان من زملائه يستمعان له.

قيست الاتجاهات بعد الطرف التجريبي فاوضحت النتائج ان من دافع عن هذه الحجج كان أكثر تأثراً بها ومالت اتجاهاته الى التغير في اتجاه موضوع الدفاع الذي تحدث به، وعلى العكس بالنسبة للزميلين اللذين اكتفيا بالاستماع.

قام جانس بدراسة طلب فيها من المفحوصات المدخنات ان تمثل بعضهن دور المريض بالسرطان أمام الأخريات^(٢) كوسيلة لايضاح الأثر السيء للتدخين. وفي القياس البعدي للتجربة اتضح ان اتجاهات المفحوصات اللاتي مثل هذا الدور أمامهن قد تغيرت في الاتجاه الذي هدفت اليه التجربة أكثر من المجموعة التي كانت تشاهد التجربة فقط.

قام فستنجر، كارل سميث، بتجربة لدراسة تأثير المكافأة على تغيير الاتجاهات الناتجة عن موقف الخضوع الاجباري، فقد قضى المفحوصون ساعة كاملة في أداء عمل ممل وسخيف مثل لف الخيط على بكرة، وبعد نهاية هذه الساعة يطلب من هؤلاء المفحوصين ان

1- Ibid, P 128.

2- Insko, Ch. & Schopler, A.: Op. Cit. P. 129.

3- Ibid, P 130.

يعملوا كمساعدين للمجرب وذلك بأن يقولوا للواقفين في انتظار دورهم في أداء نفس العمل الممل، بأن العمل كان سارا ومرحا وجذابا.

وقد كان الأجر في احدى المجموعات ٢٠ دولارا لأداء دور الشخص السعيد، أما الأجر في المجموعة الثانية فكان دولارا واحدا لأداء نفس الدور.

ثم قيست الاتجاهات نحو العمل السخيف فاتضح ان المجموعة التي حصلت على أجر دولار واحد كحافز لخداع الآخرين قد زاد مقدار تغير اتجاهاتهم نحو التجربة أكثر مما زاد عليه التغير عند من حصلوا على ٢٠ دولاراً كأجر.

ويفسر فستنجر ذلك على اعتبار ان الأجر الضعيف يزيد من التنافر المعرفي ويؤدي بالشخص الى ان يغير اتجاهه نحو العمل نفسه كوسيلة للتقليل من التنافر المعرفي.

وقام كوبر - وارشيل^(١) بتكرار تجربة فستنجر - كارل سميث مع تعديل درو الشخص المنتظر في الخارج حيث يبدي اقتناعا كاملا بالحجج التي يقوها المفحوصون في احدى الظروف التجريبية، ويبدي عدم اقتناع الحجج التي يقوها المفحوصون في ظرف تجريبي آخر واتضح ان المجموعة الأولى كانت اكثر تغيرا في نتائجها من المجموعة الثانية.

والسمة المميزة لهذه النظرية هي انها لا تتطلب تقديم أي معلومات جديدة بهدف تغيير الاتجاهات، إذ يمكن تغيير اتجاهاته عن طريق احداث نوع من التنافر المعرفي بين مكونات معتقداته المختلفة.

٢ - النظريات الادراكية؛

ان المفهوم الأساسي للنظريات الادراكية في تغير الاتجاهات هو

1- Insko, Ch. & Schopler, A.: Ibid P. 135.

ان التوافق مع المجتمع لا يتضمن فقط تغيير الشخص لنفسه كي ينصاع لمتطلبات البيئة المحيطة، ولكنه يتضمن أيضا تغيير مدركاته عن هذه البيئة كي تنصاع الى حاجاته.

درس آس^(١) كيفية ضغط الجماعة على افرادها في تغيير احكامهم، وكانت التجربة على مقارنة اطوال ثلاثة خطوط مختلفة الأطوال بخط على بطاقة اخرى، وكانت الجماعة المكونة من ١٢ مفحوصا بها ١١ مأجورا ومفحوصا واحدا، وقد اتفق المأجورون على حكم خاطيء وهو ان طول خط ٦,٥ سم يساوي الخط القياسي وهو ٨ سم، وقد وجد ان اغلبية الجماعة اذا اتفقت على حكم خاطيء يجعل الشخص المفحوص يظن انه مخطيء حتما، وبالتالي يغير آراءه.

وتوصل كرتشفيلد^(٢) الى مايلي :-

- ١ - ان الاستجابة للاجماع حتى ولو كان خاطئا كان عاليا جدا.
- ٢ - ان الكثير من الأفراد يمكن ان يغيروا آراءهم في الأشياء حتى ولو كانوا على معرفة بها من قبل اذا واجهوا اجماع الجماعة.
- ٣ - ان الانصياع للجماعة يزيد كلما كان الحكم غامضا أو معقدا.
- ٤ - هناك فروق فردية بين الأفراد في القابلية للانصياع لمعايير الجماعة.

وهناك عوامل تزيد من عملية الانصياع اهمها:

- حجم الجماعة فكلما كان كبيرا زاد احساس الشخص بأنه مخطيء.
- تكوين الجماعة: كلما كانت مكونة من أشخاص ذوي مكانة عالية أو من المتخصصين كلما قل احتمال معارضة الشخص لاحكامهم.

1- Kretch, Crutchfield, Ballachy: Op. Cit. P. 507.

2- Kretch, Crutchfield, Ballachy: Op. Cit. P 509.

- كمية الاتفاق بين الجماعة: كلما زادت كمية الاتفاق كلما زاد ميل المفحوص الى الانصياع.
- مدى التناقض بين حكم الجماعة وحكم الفرد: كلما قل التناقض بين حكم الجماعة وحكم الفرد كلما زادت فرص الأفراد للانصياع اليها.

٣ - النظريات الوظيفية:

ان تكوين الاتجاهات وتغيرها يعتمد على مدى الاشباع الذي تحققه هذه الاتجاهات لحاجات الشخص الأساسية؛
مثل الحصول على المكافأة أو التخلص من الخوف أو العقاب.
بالنسبة للمكافأة: درس هيلدوم - براون^(١) أثر التدعيم اللفظي على تغيير الاتجاهات وقيست اتجاهات المفحوصين قبل التجربة.
وفي التجربة دعمت بعض الاتجاهات بواسطة المجرى بالقول حسن - جيد - ممتاز.

أما في المجموعة الأخرى فلم تكن هناك استجابة من المجرى سوى (همهمة) وأوضحت القياسات البعدية ان استجابة التشجيع ذات اثر في زيادة الاتجاهات الايجابية في حين لم تكن للهمهمة تأثير كبير.
ووجد سكوت^(٢) ان المفحوصين الذين قاموا بالدفاع عن وجهة نظر مخالفة لرأيهم ودفَعوا للاعتقاد بأنهم كانوا ناجحين في دفاعهم، قد تغيرت اتجاهاتهم نحو مزيد من التأييد لما كانوا يدافعون عنه وعلى العكس المفحوصون الذين قيل لهم انهم كانوا فاشلين في دفاعهم.
ووجد (بوسترون - فلانديز - روزبنوم)^(٣) في دراسة لهم ان الطلبة الذين اعطوا تقدير (ممتاز) على مقال كتبوه دفاعا عن رأي معاكس لرأيهم قد تغيرت اتجاهاتهم نحو ما دافعوا عنه أكثر مما حدث لدى

1- Insko, Ch. & Schopler: Op. Cit. P. 34.

2- Ibid, P. 40.

3- Ibid, P. 41.

مجموعة الطلاب الذي اعطوا تقدير (ضعيف) على المقال .
وبالنسبة للخوف: درس جانس ، فشابخ⁽¹⁾ اثر الخوف بدرجاته
المختلفة (بسيط - متوسط - قوي) على تغيير اتجاهات الطلبة في احدى
المدارس الثانوية نحو تسويس الأسنان .

كان النوع الأول من المعلومات حول تسويس الأسنان يثير خوفاً
بالغ الشدة من التسويس ، وعرضت فيه على المفحوصين صور
لأسنان مريضة جداً .

وكان النوع الثاني يوضح خطراً متوسطاً (على مجموعة اخرى) .
وكان النوع الثالث يوضح خطراً بسيطاً (على مجموعة ثالثة) .

ثم أعطي المفحوصون استبياناً حول أهمية استعمال فرشاة
الأسنان ووجد ان كمية التغير في الاتجاه نحو استخدام فرشاة الأسنان
كانت كبيرة جداً في حالات الخطر البسيط .

٤ - استخدام طريقة معالجة المعلومات في دراسة الاتجاه :

ينظر هذا الاتجاه الى عملية التغير في الاتجاهات باعتبارها تشمل
سلسلة متتالية من المراحل لكل مرحلة أثرها في احداث التغير في
الاتجاه فلكي تحدث ، اغراءات للشخص كي يغير اتجاهه ، من
الضروري ان يتم جذب انتباه الشخص ، وان نسعى الى ان يتفهم
الحجج المؤيدة للتغيير وان ينساق خلف ما اقتنع به .

فهذه النظرية تتطلب من الشخص ان يكون منتبها الى الرسالة
الهادفة الى تغيير اتجاهه ومتفهما لمحتواها . ولذلك فلا يجب ان تأخذ في
اعتبارها مضمون الرسالة فقط بل يجب ان تعمل على جذب انتباهه
وافهامه مضمون الرسالة حتى ان البعض ينظر الى عملية معالجة
المعلومات باعتبارها عملية تعلم . لانه يلفت النظر الى الوسط
التعليمي الذي مالت باقي النظريات الى تجاهله . وفيما يلي بعض
الدراسات التي تعرضت لأثر رأي الجماعة أو الرأي العام على تعلم
الفرد لمعلومات جديدة تسهم في تغيير اتجاهاته .

1- Ibid, P 44.

أ - الاستماع الفردي أو الجماعي للمعلومات:

درست برودبك⁽¹⁾ أثر الجماعات الصغيرة كوسيط دعائي يعوق أو يسهل تأثير الرسالة الاعلامية الموجهة لافرادها وتوصلت هذه الدراسة الى ان الاستماع الجماعي لفقرة دعائية من الممكن ان يحول دون تأثيرها على الأفراد.

واستكمل منتك وجاك جينز⁽²⁾ دراسة برودبك المذكورة وذلك بعرض فيلم يهدف الى تقليل التعصب العنصري وأوضح النتائج ان المجموعة عالية التعصب حينما سمح لها بمناقشة مضمون الفيلم استغرقت المناقشة كلها في اظهار المشاعر المضادة للزواج مما اعاق اي تأثير للفيلم، وفي جماعة أخرى سمح لها بالمناقشة زادت كمية التأثير، اما لدى الجماعات المتوسطة التعصب فقد كانت المناقشة الجماعية لمضمون الفيلم الدعائي قد قللت من درجة تعصبها وزادت من تأثير الفيلم عليها بعكس الذين لم يسمح لهم بالنقاش.

وفي دراسة كيلي - ودورف⁽³⁾ على مجموعة من الطلبة ذوي اتجاهات معينة سمعوا خطابا يهاجم هذه الاتجاهات ويحظى بتصفيق حاد وحماس شديد وعرفوا ان المتحمسين لتأييده كانوا من بين كبار الشخصيات في الجامعة (الظرف التجريبي الأول) أما المجموعة الثانية فقد قيل لهم ان المتحمسين للمتحدث والمصنفين له جمهور عادي من الشارع وأظهرت النتائج ان كمية التغير في الاتجاهات لدى المجموعة الأولى كانت أكبر من التغير في المجموعة الثانية.

ب - الاندماج او التورط: Commitment

استخدم رجال الدعاية هذا الأسلوب الذي يهدف الى ان يقوم الواحد بتغيير اتجاهات الآخرين، والقاعدة هنا هي ان الشخص

1 Kretch, Crutchfield, Ballachy: Op. Cit P 226.

2 Ibid, Crutchfield, Ballachy: Op. Cit P 227.

3 Ibid, Crutchfield, Ballachy: Op. Cit P 227.

الذي يعبر عن موقفه أمام مجموعة من الناس يميل الى التمسك بهذا الموقف والى أن يقاوم التغيير.

درس هوفلاند - كامبل - يروك^(١) أثر التورط الشخصي في مقاومة تغير الاتجاهات. ففي المجموعة التجريبية الأولى طلب من احدى المجموعات ان يكتب كل واحد موضوعا يدافع عن آرائهم وسوف يوقعون على ذلك بخطهم وتنشر في الجريدة الطلابية، وطلب من مجموعة أخرى ان يكتب كل واحد موضوعا ولكن بدون توقيع حتى لا يعرف احد من كتبه، وقد وجد الباحثون انه بعد تعرض المفحوصين للدعاية المضادة لاتجاهاتهم تبين ان المجموعة الأولى قد مالت الى مقاومة التغيير أكثر من المجموعة الثانية.

ج - قرار الجماعة:

اجرى (ليفين) تجربتين على تغيير الاتجاهات نحو بعض العادات الشرائية لربات البيوت، ففي دراسة على تغيير اتجاهات ربات البيوت نحو شراء أنواع معينة من اللحوم والقهوة استخدم اسلوبى (المحاضرة، والمناقشة الجماعية) وقد اتضح ان ٣٪ من ربات البيوت قد تغيرت اتجاهاتهن نتيجة المحاضرة مقابل ٣٢٪ تغيرت اتجاهاتهن نتيجة المناقشة الجماعية^(٢).

في التجربة الثانية كرر ليفين^(٣) استخدم نفس الأسلوب في تغيير اتجاهات الأمهات نحو اطعام اطفالهن وتوصل الى نفس النتائج في دراسة اجراها بنجتون - هارى ناس^(٤)، ووجدوا ان التغير في الرأي يكون أكثر في جو المناقشة والتوصل الى قرار عن جو عدم المناقشة.

1- Kretch, Crutchfield, Ballachy.: Op. Cit P 224.

2- Ibid P. 230.

3- McGuire: Op. Cit. P 230.

4- Kretch, Crutchfield, Ballachy: Op. Cit P. 231.

د - مصدر المعلومات :

ويوضح ماك جوير^(١) ان هناك عددا من العوامل المؤثرة على تغير الاتجاهات وهي : مصدر المعلومات، مضمون الرسالة، وسيلة التواصل، طبيعة الشخص المستقبل للمعلومات.

- عن مصدر المعلومات الذي تنسب اليه الرسالة: يتضمن نتائج الدراسات عددا من الصفات التي يتم دراسة خصائص المصدر على أساسها مثل مدى الثقة فيه مدى الجاذبية نحوه، والجماعة التي ينتمي اليها هذا المصدر.

وقد أوضحت دراسة هوفلاند - وايس^(٢) ان الشخص الذي تنقل عنه المعلومات (المصدر) كلما كان موضع الثقة كلما زاد ميل المستمعين الى التصديق وبالتالي الى تغيير الاتجاهات.

وجد تاننبوم^(٣) أنه كلما زادت درجة جاذبية المصدر للمستمعين كان ذلك من أسباب تغير الاتجاه.

عن عضوية الجماعة ركز كرتش - كرتشفيلد - بالاشي^(٤) على انه كلما أوحى المصدر بأنه عضو في الجماعة التي ينتمي اليها المستمعون أو بأنه عضو في جماعة من الخبراء في الموضوع كلما زادت الثقة وبالتالي تصديق المعلومات.

عن مضمون الرسالة: وتتضمن العوامل المرتبطة بها بشكل: الرسالة، المضمون، تنظيم الرسالة، ويتضمن شكل الرسالة عوامل مثل درجة وضوحها، طبيعتها، مدى طرافتها، ويتضمن مضمون الرسالة عوامل مثل درجة جاذبية الموضوع للشخص وكمية التكرار وما اذا كانت هناك خلاصة لهذه الرسالة أم تركت كي يستنتج الجمهور بنفسه مضمونها.

1- McGuire: Op. Cit. P. 305.

2- Kretch, Crutchfield, Ballachy: Op. Cit P. 231.

3- Ibid, Crutchfield, Ballachy: Op. Cit P. 232.

4- Ibid, Crutchfield, Ballachy: Op. Cit P. 228.

- الوسيلة: اي هل الرسالة مقروءة ام مسموعة أم عن طريق التلفزيون وهل نقلت بشكل مباشر او غير مباشر.

- المستقبل: تتضمن درجة المشاركة الفعالة للمستمع في عملية الاتصال، ودرجة التطرف في موقفه الأول.

خلاصة واستنتاجات:

نستخلص من العرض السابق ان الرأي سواء كان على مستوى المجتمع او الجماعة هو أحد الأسس في تغيير الاتجاهات الفردية نحو اي موضوع من الموضوعات فالجماعة او المجتمع هي المصدر الذي تمر منه المعلومات وهي التي ترضى عن الشخص حينما يتقمص اتجاهاتها ولا ينحرف عنها كما انها مصدر مكافأة الشخص أو عقابه سواء بطريقة مباشرة او غير مباشرة اذا لم يسر حسب قواعدها وأصولها وهناك نماذج تجريبية لاحظناها في تغيير الاتجاهات هي:

- ١ - المحاضرة.
- ٢ - المناقشة الجماعية.
- ٣ - كتابة آراء مغايرة أو الدفاع عن مثل هذه الآراء أمام مجموعة من الناس.
- ٤ - المكافأة أو التشجيع.
- ٥ - العقاب أو التحذير على عدم ترك اتجاه معين.
- ٦ - بذل مجهود من أجل الاستماع لاتجاه معين يخالف اتجاه الشخص.
- ٧ - التعرض لمواد دعائية مضادة لاتجاهات الأفراد كالأفلام أو الصحف مع ما يرتبط بذلك من تعرض جماعي او فردي.

رابعاً: الجريمة وطرق البحث فيها:

١ - نظريات الجريمة:

الجريمة قديمة قدم الحياة البشرية ذاتها، فقد ارتكب قابيل أول جريمة في تاريخ البشرية ضد أخيه هابيل، لدوافع وان كانت معروفة وموجودة لدى كثير من الناس لغاية الآن، الا انها - اي الدوافع - لا تؤدي في كل الحالات الى الجريمة.

حاول الفيلسوف الاغريقي أفلاطون ان يعلل أسباب الجريمة، فذكر انها ترجع الى المجتمع، أكد في آرائه التي أوضحها في كتابه «الجمهورية»^(١) والذي حاول فيه رسم خطة متكاملة للمدينة الفاضلة أكد أهمية المجتمع في الوقاية من الانحراف.

أما ارسطو^(٢) فقد كان على عكس أفلاطون، اذ ذكر ان الجريمة ترجع الى طبيعة الفرد اي الى غرائزه وبالتالي الى قوى بيولوجية، وهذه الغرائز فطرية ولا سيطرة للفرد عليها، ولا يمكن اصلاحها أو تعديلها ، وبالتالي لا يمكن وقاية المجتمع من الجريمة.

ويرى الفيلسوف الاجتماعي دوركايم ان الجريمة ضرورية للمجتمع، وأن المجتمع الذي لا توجد فيه جريمة يعد مجتمعاً غير عادي، فهو يرى انه مع تقدم المجتمعات تصبح بعض الأخطاء والمخالفات للعادات والعرف والتقاليد جرائم يعاقب عليها القانون الوضعي، فالجريمة اذن من الضروري وجودها في كل مجتمع^(٣).

١ - سعد جلال في الصحة العقلية. مكتبة المعارف الحديثة: الاسكندرية. ١٩٨٠م ص ٣٣١.

٢ - المرجع السابق. ص ٣٣٢.

٣ - أميل دوركايم قواعد المنهج في علم الاجتماع. ترجمة محمود قاسم. مكتبة النهضة المصرية. القاهرة. ١٩٥٠م. ص ١١٩.

وحاول بعض الباحثين^(١) ارجاع أسباب الجريمة الى مذهب اللذة فالشخص ذو الاستعداد للجريمة لا يستطيع تحمل الألم، ولا يستطيع تأجيل الحصول على اللذة، فسلوكه يتحدد من مبدأ الحصول على اللذة بأسرع وقت وأكبر كمية، وتجنب الألم بأي صورة من الصور. ان بعض الأشياء او المفاهيم تكتسب صورة تبعث على الاغراء بطريقة لا يمكن مقاومتها، وبالتالي يقوى الدافع على الجريمة. وهذه الآراء قد تكون مقبولة نظريا، ولكن من الصعب اثباتها تجريبيا اذ من الصعب قياس مدى اللذة والألم والدوافع التي توجه الكائن الحي - خصوصا الانسان - في سبيل الحصول على اللذة وتجنب الألم. ولا ننسى ان هذه المفاهيم نسبية تختلف من شخص لآخر، فليس هناك كمية معينة من اللذة، أو الألم يتحدد على أساسها الانحراف بل يختلف الأمر من فرد لآخر ومن موقف لآخر.

اما لمبروزو الطبيب الايطالي فكان يرى ان المجرمين هم نموذج معين من البشر لهم خصائص جسمية^(٢) معينة، كالجبهة الضيقة والحواجب البارزة وغير ذلك من التشوهات والخصائص الأخرى التي حددها في دراسته وبالتالي يمكن الاستدلال عليهم ومعرفتهم حتى قبل ان يقدموا على الجريمة، ولاشك ان هذه النظرة غير علمية فهي شبيهة بالآراء القديمة في علم الفراسة التي ثبت خطأها، وعلى أي حال فقد ثبت خطأ نظرية لمبروزو منهجيا، اذ لم يكن موفقا في الاختيار الاجصائي السليم الذي بنى نظريته على نتائجه.

وحاول بعض الباحثين ومنهم ادولف كيتيليه وكروبتكسين^(٣) ارجاع أسباب الجريمة الى البيئة وأكدوا اهميتها كعامل أساسي يؤدي

١ - سعد جلال. المرجع السابق ص ٣٣٢

٢ - محمد خليفة بركات. عيادات العلاج النفسي دار القلم الكويت ١٩٧٨م ص ١٠٤.

٣ - جلال ثروت. الظاهرة الاجرامية. مؤسسة الثقافة الجامعية: الاسكندرية ١٩٧٩م. ص ٦١.

الى الانحراف. وقد اهتم الباحثون الذين ساروا على هذا الدرب بالأسر المفككة^(١) والعوامل الاقتصادية وتجمعات السكان في الأحياء الفقيرة المزدهمة Slums، ومن عيوب هذه النظرية انها تحاول البحث عن عامل واحد يؤدي الى الانحراف من بين مئات العوامل المتشابكة، وفي الوقت الحاضر ظهر اتجاه اجتماعي جديد تبنى التفسير الاجتماعي للجريمة ويؤكد هذا الاتجاه ان الجريمة ظاهرة اجتماعية وليست فردية او شخصية ووضع في ذلك ما يعرف بنظرية المخالطة المتفاوتة Differential Association ومن زعماء هذا الاتجاه ادوين، سوزلاندي^(٢) ومنهم Paul Tappan^(٣) وايزبك^(٤) الذي درس سمات نفسية معينة للجانحين ووضعهم في فئة والواقع ان الجريمة في كثير من الأحوال يمكن اعتبارها رد فعل لمشاعر أليمة بالنقص كذلك فان سوء العلاقات الأسرية ينعكس على الطفل فينشأ قلقاً مضطرباً فيحاول التخفيف من هذا القلق عن طريق الظهور بمظهر القوة فيقع في الجريمة. وان كراهية الأب - بسبب سوء المعاملة او التفضيل بين الأخوة او غير ذلك - قد يؤدي الى تحدي السلطة والوقوع تحت طائلة القانون.

وان مشاعر الاحساس بالذنب قد تؤدي الى الحاجة الى العقاب فيسعى الفرد سعياً حثيثاً للخطأ كي يعاقب فيخفف من حدة المشاعر الأليمة، ويعتبر الدافع للعدوان من الدوافع الهامة المتعلمة، وان كانت مدرسة التحليل النفسي ترى انه دافع فطري أساسي، ومن

-
- ١ - محمد علي حسن علاقة الوالدين بالطفل وأثرها في جناح الأحداث . مطبعة الانجلو المصرية . القاهرة ١٩٧٠م ص ٦٨
 - ٢ - جلال ثروت . المرجع السابق ص ٩١
 - ٣ - حسن علي خفاجي . دراسات في علم الاجتماع الجنائي . المدينة للطباعة : جدة ١٩٧٧م ص ١١٠ .

4- Feldman, P.: Criminal Behavior: A Psychological Analysis. P. 152 ff.

John Wiley. London. 1977.

الضروري ان يحاول الفرد التعبير عن العدوان فاذا اتجه العدوان نحو الذات أصبح الفرد مريضاً نفسياً، وان اتجه العدوان نحو الخارج أصبح مجرماً مخالفاً للقانون، والتكوين النفسي هو الذي يحدد اي العوامل أكثر فاعلية في الانحراف نحو الجريمة، وان وجدت بعض العوامل في حالات معينة وعوامل أخرى في حالات أخرى.

والاتجاه الحالي في دراسة الجريمة وأسبابها^(١) يؤكد تعدد العوامل المؤدية للجريمة وتشابكها بحيث يكاد يكون من المستحيل حصرها وفصلها عن بعض. فقد ذكر بيرت^(٢) مثلاً ان هناك ١٧٠ عاملاً يؤدي الى الانحراف، كذلك يؤكد الاتجاه الحالي الاهتمام بدراسة الفرد ككائن حي في عملية التفاعل الاجتماعي بينه وبين الموقف، فالفرد يؤثر في الموقف ويتأثر به، فهذا التفاعل المتبادل من العوامل الهامة التي قد تؤدي الى الانحراف كما تهتم الدراسات الحالية بالنظرة التكاملية - التي وضع أسسها أدولف ماير - اي الاهتمام بالنواحي البيولوجية والنفسية والاجتماعية في الفرد وتفاعلها.

فالفرد يتكون من نفس وجسم ومجتمع ومحاولة فصل أي منها لا يتفق مع طبيعة الأمور، بل هو عملية اصطناعية

ولقد كان البحث عن أسباب الجريمة من الأمور التي استغرقت من الباحثين جهداً ووقتها كبيراً، ومع ذلك لم تصل اي من الدراسات الى نتائج حاسمة. ولذلك يكتفي الباحثون في الوقت الحالي بدراسة الارتباط بين الجريمة وظواهر او عوامل أخرى. هذا وان كان الارتباط لا يعني تماماً السببية الا انه يمكن في أحوال معينة ان يرشدنا الى الطريق السليم لفهم الجريمة ومسبباتها.

١ - سعد جلال الصحة العقلية. المرجع السابق ص ٣٤٥

٢ - منير العصرة. انحراف الأحداث ومشكلة العوامل الكتاب المصري الحديث. الاسكندرية ١٩٧٤م. ص ٩٦.

٢ - طرق البحث في الجريمة :

قام العلماء والباحثون باعداد مناهج وطرق مختلفة لدراسة الجريمة ونحاول فيما يلي عرض هذه المناهج عرضاً مختصراً تمهيداً لتوضيح الطرق التي اتبعناها في هذا البحث، ويمكن للباحث الذي يريد المزيد الرجوع الى المراجع المختلفة.

الطريقة الاحصائية :

تعتمد هذه الطريقة على دراسة الاحصاءات المختلفة الخاصة بالجريمة ودراسة مدى تغير هذه الاحصاءات من وقت لآخر، ومحاولة ايجاد العلاقة بين هذه التغيرات في الاحصاءات وما صاحبها من عوامل مختلفة اجتماعية أو اقتصادية وغيرها، يحتمل ان تكون قد أدت الى هذا التغير سواء بالنقصان أو الزيادة وبهذا يمكن ان نستدل على العوامل المتعلقة بالجريمة ومسبباتها.

وفي هذه الطريقة ايضا يستخدم الباحث الطرق الاحصائية كعامل الارتباط والفروق بين العينات وتحليل التباين وغير ذلك من الطرق لعلها تلقي ضوءاً يساعد على فهم ظاهرة الجريمة.

ولعل من عيوب الاحصاءات الجنائية ان الاعتماد عليها لا يمكن ان يكون تاماً، وذلك لأن الاحصاءات الرسمية من سجلات الشرطة او المحاكم او السجون اي انها تخص هؤلاء الذين يقبض عليهم فقط. وبالطبع هناك عدد كبير او صغير لا يدخل في الاحصاءات وهم الذين لم يقبض عليهم وربما كان هؤلاء الذين لم يقبض عليهم، عددهم كبيراً ويتصفون بسمات او خصائص معينة، تختلف عن تلك التي يتصف بها هؤلاء الذين قبض عليهم وبالتالي يكون فهمنا لظاهرة الجريمة ناقصاً.

طريقة المقارنة :

تبنى هذه الطريقة على مقارنة مجموعة من المجرمين بمجموعة أخرى من العاديين، تتكافأ مع العينة التجريبية في كل شيء ما عدا

عامل واحد هو موضوع الجريمة او البحث، وتتركز المقارنة عادة في سمات او خصائص معينة يرى الباحث انها ذات فائدة في الدراسة، فمثلا تكون المقارنة على أساس المهنة او المنشأ الاصيلي او السن او غير ذلك.

وبهذه الطريقة يستطيع الباحث ان يحدد الفروق بين المجرمين والاسوياء ومن عيوب هذه الطريقة - كالسابقة - ان البحوث تجرى عادة على المجرمين المسجونين، كذلك فان كثيرا من البيانات نحصل عليها من المجرم نفسه وقد يضلل في اعطاء هذه البيانات.

طريقة دراسة الحالة:

في هذه الطريقة يقوم الباحث بدراسة كل الظروف والعوامل التي أثرت في المجرم منذ ولادته وحتى قبل ولادته. فيدرس مثلا العوامل الوراثية، والعلاقات بين الوالدين، والعلاقات مع الأخوة، والظروف والصعوبات والصدمات التي تعرض لها الفرد منذ طفولته الأولى وحتى ارتكاب الجريمة وأثر المدرسة والجيرة والمجتمع بوجه عام. كذلك يدرس مراحل النمو النفسي وما صادفها من اضطرابات، ومفهوم الذات عنده، واتجاهاته نحو نفسه ونحو الآخرين وآماله وطموحاته ودوافعه وكيفية اشباعها، والصراعات والاحباطات التي واجهته، وكيف يتصرف بالنسبة للعدوان كذا قيمه الاجتماعية والدينية وغير ذلك.

وباختصار يدرس الباحث كل العوامل التي أثرت في المجرم مع الاهتمام بدراسة نمو الشخصية والديناميات التي يستخدمها المجرم. ولعل من عيوب هذه الطريقة صعوبتها وطول الوقت والجهد اللازم لهذا النوع من الدراسة، كذلك لا يخلو الأمر من وجود بعض العوامل الذاتية عند الباحث التي قد توجه الدراسة وجهة متميزة.

الطريقة التجريبية :

تعتمد هذه الطريقة على القيام بتجربة على المجرمين، اي قياس بعض ابعاد الظاهرة وادخال متغير تجريبي معين ثم القيام بالقياس مرة أخرى. ومن صور هذه الطريقة ما يعرف بالتجربة القبلية - البعدية. ويشترط في هذه الطريقة الحذر من ادخال متغيرات أخرى بطريق السهو او الصدفة بدون ان يلاحظها الباحث فتؤثر في النتائج تأثيرا مضللا.

ومن عيوب هذه الطريقة تطبيق التجارب على مجرمين موجودين بالسجون وقد يختلفون عن المجرمين غير الموجودين بالسجون، كذلك قد يؤثر فيهم عامل الحياة داخل المؤسسة Institutionalization فيكتسبون صفات خاصة، كذلك صعوبة ضبط التجربة والسيطرة على ظروفها.

٣ - المنهج المتبع في هذا البحث :

يتميز هذا البحث بأنه لم يطبق ولم تستخرج نتائجه من مجرمين موجودين بالسجون، وبذلك فقد تفادينا النقد الموجه لجميع طرق البحث، وهو ان البحوث تطبق على المجرمين الموجودين بالسجون وهؤلاء لا يمثلون كل المجرمين. كذلك فاننا لم نقم بالبحث على مجرمين وقعوا تحت طائلة القانون، ولكن درسنا عددا من الاشخاص - عن طريق عينة عشوائية - من حيث اتجاهاتهم نحو الاجرام، كما سبق ان ذكرنا فان الاتجاه له مكونات معرفية ووجدانية وسلوكية. اي ان المفحوص يعبر عن فهمه ومعرفته للجريمة، ومشاعره نحوها وامكانية قيامه بسلوك اجرامي.

وعلى هذا فان طرق البحث التي اتبعناها والتي تتفق مع هدف البحث وهي :

أ - طريقة المقارنة :

لقد اخترنا بطريقة عشوائية مجموعة كبيرة من الأفراد - لم يسجنوا ولم يقعوا تحت طائلة القانون - وتوقعنا أن يكون من بينهم عدد من ذوي الاتجاه المرتفع نحو الجريمة (طبقا لظاهرة المنحنى الاعتدالي في الاحصاء) وقد أعدت الخطة على اساس المقارنة بينهم وبين العدد الآخر من ذوي الاتجاه المنخفض نحو الجريمة من حيث عوامل معينة حددت في البحث وهي المنشأ والمهنة والسن والمؤهل.

ب - الطريقة التجريبية :

اتبنا احدى صور الطريقة التجريبية وهي الطريقة القبلية - البعدية حيث قمنا بقياس الاتجاه نحو الجريمة واخترنا مجموعة من ذوي الاتجاه المرتفع ثم ادخلنا متغيرا تجريبيا معيننا ثم قمنا بالقياس مرة أخرى، وهذه الطريقة تتفق مع هدف البحث الذي حددناه.

المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- ١ - الاعلام والاتصال بالجماهير. ابراهيم امام. مكتبة الانجلو المصرية: القاهرة. ١٩٦٩م
- ٢ - انحراف الأحداث ومشكلة العوامل. منير العصرة. الكتاب المصري الحديث: الاسكندرية. ١٩٧٤م.
- ٣ - دراسات في علم الاجتماع الجنائي. حسن خفاجة. المدنية للطباعة: جدة. ١٩٧٧م.
- ٤ - سيكولوجية الرأي العام ورسائله الديمقراطية. أحمد أبو زيد. عالم الكتب: القاهرة: ١٩٦٨م.
- ٥ - الظاهرة الاجرامية. جلال ثروت. مؤسسة الثقافة الجامعية: الاسكندرية. ١٩٧٩م.
- ٦ - علاقة الوالدين بالطفل وأثرها في جناح الأحداث. محمد علي حسن. مكتبة الانجلو المصرية: القاهرة. ١٩٧٠م.
- ٧ - علم النفس الاجتماعي. أحمد عبدالعزيز سلامة وعبدالسلام عبدالغفار. النهضة العربية: القاهرة. ١٩٧٠م.
- ٨ - علم النفس الاجتماعي. حامد زهران. عالم الكتب: القاهرة. ١٩٧٤م.
- ٩ - عيادات العلاج النفسي. محمد خليفة بركات. دار القلم: الكويت. ١٩٧٨م.
- ١٠ - في الصحة العقلية. سعد جلال. مكتبة المعارف الحديثة: الاسكندرية. ١٩٨٠م.
- ١١ - قواعد المنهج في علم الاجتماع. أميل دوركايم. ترجمة محمود قاسم. مكتبة النهضة المصرية: القاهرة. ١٩٥٠م.
- ١٢ - مجال الرأي العام والاعلام. أحمد سويلم العمري. الهيئة المصرية العامة للكتاب: ١٩٧٥م.

- 1- Adorono, T W. et al: The Authoritarian Personality. Harper, New York, 1950.
- 2- Allport, G.W.: The Historical Background of Modern Social Psychology. In: G. Linazy (ed.) The Handbook of Social Psychology Vol. 1 Addison Wesley, 1954.
- 3- Allport, P.. Toward a Science of Public Opinion. In Katz, Daniel, others (Eds.): Public Opinion Propaganda, Holt, 1965.
- 4- Bogardus, E.S. Measuring Social Distance. J. Applied Sociol.
- 5- Cantril, H. Craughing Public Opinion, Princeton, 1953.
- 6- Childs, H.L.: Public Opinion: Nature, Formation and Rok. Princeton, 1965.
- 7- Doob, L.: Public Opinion and Propaganda. Archon Books, 1966.
- 8- Feldman, P.: Criminal Behavior: A Psychological Analysis. John Wiley, London, 1977.
- 9- Insko, Ch. & Schopler, A.: Experimental Social Psychology. Academic Press, N.Y., 1972.
- 10- Kretch, Crutchfield, Ballachy.: Individual in Society. McGraw-Hill, 1962.
- 11 Lipman, W.: Public Opinion. McMillan, New York, 1960.
- 12- McGuire, W.: Attitude Change and Information Processing. Paradigm. In Hollander & Hunt: Current Perspectives in Social Psychology. Oxford University Press, 1976.
- 13- Osgood, C.E.: The Measurement of Meaning, Univ. of Ill., 1957.
- 14- Oskamp, S.: Attitudes and Opinions. Prentice Hall, New York, 1911.
- 15- Samuel Himmelfarb & Alice Eagly (eds.): Readings in Attitude Change. John Wiley, New York, 1974.
- 16- Triandis, J.: Attitude and Attitude Change. Wiley, New York, 1974.

